# UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA XOCHIMILCO

## EL REGIMEN JURIDICO-ECONOMICO DE LA ALADI. UNA PERSPECTIVA DE DERECHO ECONOMICO



TRABAJO TERMINAL QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTROS EN DERECHO ECONOMICO PRESENTAN:

JOSE JUAN GONZALEZ MARQUEZ MIGUEL ANGEL MORALES SANCHEZ

ENERO DE 1987.

# I N D I C E

# INTRODUCCION.

	NUM. DE	PAGINA
A) EL PROBLEMA DEL METODO	I	
B) EL CONTENIDO	VII	
CAPITULO I. AMERICA LATINA EN EL ORDEN INTERNACIONAL		
1 EL NEOCOLONIALISMO	1	
2 LA FORMACION DE BLOQUES DE PODER	2	
3. LA REACCION LATINOAMERICANA DESARROLLIS TA Y LAS FORMAS DE INTEGRACION REGIONAL	7	
3.1 EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	7	
3.2 LA ASOCIACION DE LIBRE COMERCIO - DEL CARIBE.	11	
3.3 EL TRATADO DE COOPERACION AMAZON <u>I</u> CA.	12	
3,4 LA ALALC, LA ALADI Y EL PACTO AN- DINO.	13	
A) LA ALALC.	13	
B) EL PACTO ANDINO	17	
C) LA ALADI	19	
CAPITULO II. LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE - INTEGRACION.	20	
1 LA INTEGRACION ECONOMICA EN LA TEORIA - DEL COMERCIO INTERNACIONAL.	20	

			NUM. DE PAGINA.
2	LA INT	regracion Latinoamericana como / esta de la Cepal.	24.
	2.1	LA TEORIA DEL "SISTEMA CENTROS- PERIFERIA".	25
	2.2	LA EXPANSION DE LA BRECHA COMER-CIAL,	25
	2,3	EL DETERIORO DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO.	27
3		ICION ESQUEMATICA DEL TRATADO DE /IDEO-1980	35
	3.1	ESTRUCTURA DOGMATICA.	35
		A) OBJETIVOS DE LA ALADI.	35
		B) PRINCIPIOS QUE RIGEN LA AC CION DE LA ALADI.	37 .
		C) LOS MECANISMOS DE LA ALADI	. 37
	3.2	ESTRUCTURA ORGANICA	47
CAPITULO	) III.	EL COMERCIO INTRAZONAL. EL CASO DE MEXICO.	49
CAPITULO	) IV.	HACIA UNA TEORIA DEL DERECHO CO MUNITARIO LATINOAMERICANO.	55
1		RECHO REGIONAL EN LA DIVISION CIONAL DEL DERECHO.	55
	1.1	¿EXISTE O NO UNA AUTORIDAD SU PRANACIONAL?.	56
	1.2	¿EXISTEN NORMAS JURIDICAS DE CARACTER COMUNITARIO?.	58
2		RECHO REGIONAL FRENTE AL DERECHO NAL EN AMERICA LATINA.	60
	2.1	PRIMERA RAZON. EL MODELO DE IN- TEGRACION PROPUESTO POR LA ALADI SE AUTOLIMITA EN EL TRATADO DE MONTEVIDEO	62 ,
	2.2	SEGUNDA RAZON. EL DERECHO CONS- TITUCIONAL LATINOAMERICANO VS	64

NUM. DE PAGINA 2.2.1. LA CONTRADICCION ENTRE EL RE 65 CONOCIMIENTO DE LA INTEGRA--CION ECONOMICA Y LA SUBORDI-NACION DEL DERECHO INTERNA--CIONAL AL ORDEN JURIDICO NA-CIONAL. 2.2.2. LA EXISTENCIA DE NORMAS, A -71 NIVEL CONSTITUCIONAL, QUE RE GULAN EL ESTABLECIMIENTO DE-TARIFAS ADUANERAS. 2.2.3. TRATAMIENTO CONSTITUCIONAL -74 AL MOVIMIENTO DE FACTORES DE LA PRODUCCION (CAPITAL Y TRA BAJO). 3.- ¿EXISTE UN DERECHO COMUNITARIO LATINO 76 AMERICANO? EL ORDEN JURIDICO NACIONAL Y EL-79 CAPITULO V. ORDEN REGIONAL. EL CASO DE MEXI-CO. 1.- LAS CINCO EXPRESIONES DEL NACIONALIS-MO JURIDICO MEXICANO. A) ESTADO REGULADOR DE LA ECONO-80 MIA. B) ESTADO SUBENCIONADOR 82 C) ESTADO PLANIFICADOR 82 D) ESTADO EMPRESARIO 83 E) ESTADO PROTECTOR DEL SECTOR -83 EXTERNO DE LA ECONOMIA 2.- LA DESARMONIA ENTRE EL PROYECTO ECONO MICO-JURIDICO NACIONAL Y EL REGIMEN = COMUNITARIO. 1. LEGISLACION SOBRE COMERCIO 85 EXTERIOR. 2. REGULACION DE LAS INVERSIO 86 NES EXTRANJERAS. 3. REGULACION DE LA TRANSFE--87 RENCIA DE TECNOLOGIA. 4. MOVILIDAD DEL TRABAJO. 87 5. EL CONTROL DE CAMBIOS. 88

CAPITULO VI. CONCLUSIONES.

#### INTRODUCCION

#### A) EL PROBLEMA DEL METODO

El presente trabajo intitulado El Régimen Jurídico-Económico de la ALADI pretende constituir un estudio de la integración económica latinoamericana desde la perspectiva del Derecho Económico. Por esta razón, resulta necesario definir lo que se entiende por esta disciplina.

Al respecto resulta necesario aclarar que desde -nuestro particular punto de vista existe una clara diferencia entre el Derecho Económico y la Ciencia del Derecho Económico. El primero, cualquiera que sea la concep
ción que siga (amplia, intermedia o restringida) es sólo
un conjunto de normas. La segunda es una perspectiva -teórica o un enfoque metodológico. Así el presente estudio busca analizar algunos de los problemas jurídicoeconómicos que se plantean al interior de la AsociaciónLatinoamericana de Integración utilizando como método de
trabajo la Ciencia del Derecho Económico. Este planteamiento merece, en consecuencia, un mayor desarrollo.

Una primera aproximación a la idea de la Ciencia -- del Derecho Económico está dada por Champaud quien afir-ma:

"El Derecho Económico es un derecho de reagrupamiento y de síntesis, que permite a los juristas enfrentar y considerar las necesidades de la economía entoda su amplitud y darse cuenta de las reglas de dichas necesidades han podido suscitar, cualquiera -

que sean las disciplinas que bajo aspectos diversos rigen la actividad económica... de tal suerte que el Derecho Económico aparece hoy como -- una forma de considerar y quizá de sentir, en función de estas necesidades de la economía, los problemas del derecho". (\*)

No obstante, si los estudios en torno al derechoeconómico resultan todavía escasos, las reflexiones en torno a la Ciencia del Derecho Económico no han sido aún exploradas.

La realidad es que hoy por hoy la mayoría de lostrabajos en torno a esta nueva disciplina siguen aplicando las categorías de la ciencia jurídica tradicional y en muchas ocasiones se confunde al derecho económico con la sociología jurídica o con el llamado régimen de la economía.

Para nosotros hablar con la Ciencia del Derecho - Económico nos coloca necesariamente dentro de la relación entre derecho y economía, no porque consideremos al derecho económico como el derecho de la economía, - sino porque es al interior de esa relación que podemos encontrar los elementos necesarios para elaborar otra Ciencia cuyo objeto de análisis sean las normas del de recho económico.

En torno a esta relación, existen al menos tres - enfoques que deben ser revisados, a saber: el marxista,

<sup>(\*)</sup> Tomado de: Fajart, Gérard. "Las enseñanzas de medio siglo de Derecho Económico" en Estudios de Derecho Económico. México, UNAM, 1977. Tomo II pp.10.

el weberiano y el de Rudof Stammler.

Como es sabido, la idea central del materialismohistórico afirma que los fenómenos económicos son los que determinan preponderantemente y en última instancia el acontecer social.

Aunque en realidad, Marx no se ocupó gran cosa -del derecho, a pesar de ser originalmente jurista, y -fueron los marxistas quienes se encargaron de desarro-llar esta relación, lo cual, sin embargo, llevó a tergi
versar los postulados de la propia teoría marxista al señalarse que las formas super-estructurales no son sino un mero reflejo del acontecer económico.

Esto llevó a Engels, en una serie de escritos posteriores, a señalar que los discípulos de Marx habían exagerado la idea y a aclarar en ese sentido señalandoque si bien la estructura económica es la base, los diversos factores de la superestructura que sobre ella se levanta, entre otros, las formas y las ideas políticas, jurídicas y aún morales ejercen también una influenciadeterminante sobre las formas del acontecer social y de terminan en muchos casos su contenido. (\*)

Así una mala interpretación de las ideas marxis-tas nos puede llevar a negar la existencia propia del derecho económico si se parte de la idea que toda norma
jurídica tiene y está condicionada por un contenido eco
nómico.

<sup>(\*)</sup> Carta a Bloch. Londres 21 (22) de septiembre de 1890 en: Obras escogidas de Marx y Engels. Editorial Progreso, 1976. Tomo II.

Para Stammler, "Derecho y Economía están en relación de forma y materia. Stammler entiende la economíasocial como la cooperación para la satisfacción de las --necesidades humanas, afirmando, asimismo que tal cooperación se desarrolla necesariamente condicionada a un conjunto de reglas exteriores de conducta, gran parte de --ellas de naturaleza jurídica". (\*)

De manera que para Stammler es la regulación externa de la conducta humana el elemento que permite dar unidad a la consideración de los fenómenos sociales, "toda vida social es por fuerza una convivencia exteriormente regulada". Por esta razón niega que la economía y el derecho sean factores que gozan de existencia independiente y que por lo tanto puedan encontrarse en una relación de causa efecto.

Para él, "todo fenómeno económico se desarrollaconforme a las formas normativas externas, por otro lado,
toda regulación social tiene por materia la conducta huma
na en un sistema económico. Así pues, mientras que la -economía social no puede físicamente dejar de tomar en -cuenta la regulación jurídica de las conductas comparativas que ella estudia, el derecho tampoco podrá desprender
se de la materia por él regulada, es decir, de la Econo-mía Social". (\*\*)

Es decir que, a diferencia de Marx para quien el orden jurídico está determinado por el orden económico, - la relación de Stammler señala que la regulación legal de termina el acontecer de los fenómenos económicos.

<sup>(\*)</sup> Véase: Stammler, Rudolf. Economía y Derecho según la concepción - materialista de la historia. Trad. W. Roses. Madrid, Reus 1929 - pp.8

<sup>(\*\*)</sup>Tomado de: De la Madrid, Miguel "Economía y Derecho", en <u>Estudios</u> de <u>Derecho Constitucional</u>. México, Testimonios de Nuestro <u>Tiempo</u>. 1980 pp.8

Max Weber, en conocida obra "Economía y Sociedad", señala las siguientes tesis sobre la relación entre derecho y economía, a saber:

"1.- El Derecho (siempre en sentido sociológico)-no garantiza únicamente intereses económicossino los intereses más diversos desde el normalmente más elemental, la protección de la seguridad personal, hasta los puros bienes -ideales como el propio "honor" y el de los poderes divinos". (\*)

Esta primera tesis se encuentra complementada porla cuarta, en la que se afirma:

"4.- Naturalmente, la garantía jurídica está en el más alto grado al servicio de los intereses - económicos. Y cuando en apariencia o en realidad no es el caso, los intereses económicos son los factores más poderosos en la forma-ción del derecho". (\*\*)

De tal forma que si bien es cierto toda norma jur<u>í</u> dica está al servicio de la economía o en la formación - de la misma los factores económicos son decisivos, estono significa que la única función de aquella sea garant<u>i</u> zar intereses económicos. Más aún:

"2.- En ciertas circunstancias un 'orden jurídico' puede seguir sin modificación alguna a pesar-de cambiar radicalmente las relaciones económicas". (\*\*\*)

<sup>(\*)</sup> Véase: Weber, Max. <u>Economía y Sociedad. México, FCE</u>, 1979. pp. 269

<sup>(\*\*)</sup> Loc. cit. pp. 270

<sup>(\*\*\*)</sup> Loc. cit. pp. 269

#### Por otra parte:

"3.- Considerado desde el punto de vista de las categorías del pensar jurídico, el orden jurídico de una situación real puede ser funda
mentalmente diferente sin que por ello las relaciones económicas sean afectadas en medi
da considerable". (\*)

Pareciera que Weber vinó a compatibilizar las - - ideas de los dos anteriores teóricos. En efecto, como - también lo afirmó Engels, el derecho está determinado -- por el acontecer económico, pero también el derecho puede determinar a este último. Entre ambos existe una relación de interdependencia que pocas veces es apreciadaen toda su magnitud.

Pero para el Derecho Económico, entendido como -- ciencia, dicha relación es el eje en torno al cual giran sus enunciados.

En este sentido, a la Ciencia del Derecho Económico

<sup>(\*)</sup> IBID.

corresponde el estudio de las formas según las cua- - les las normas del derecho económico (que constituyen su objeto de estudio) determinan modificaciones en la estructura económica, así como las condiciones bajo las cuales- las modificaciones en la estructura económica pueden de-terminar cambios en las normas jurídicas. Este estudio - abarcaría los niveles nacional, regional e internacional-del derecho económico.

Bajo esta perspectiva se pretende iniciar el análisis de la comunidad jurídica denominada: ALADI, analizando dicha correlación entre relaciones económicas y producción normativa.

#### B) EL CONTENIDO

Desde la visión que arriba ha quedado acotada, esnecesario iniciar nuestro trabajo ubicando a la economía
latinoamericana y al derecho latinoamericano en el ordeneconómico internacional, cuestión que se pretende abordar
en el capítulo primero, con el objeto de dejar claro el papel que la integración económica vendría a jugar den--tro de las relaciones comerciales entre latinoamerica y el primer mundo, fundamentalmente.

Por otra parte, resulta fundamental, para entender la producción normativa al interior de la ALADI, rea---lizar el análisis de la problemática de la integración -- económica al interior de la teoría del comercio internacional. A ello dedicamos el capítulo segundo, resaltan-

do la propuesta cepalina de la integración como camino para el desarrollo, dentro de la cual el derecho ven-dría a jugar el papel de promotor de éste.

Como una comprobación de la relación que guardala producción normativa con la realidad económica, enel caso de la ALADI, en el capítulo tercero damos cue<u>n</u> ta de la creación y derviación de comercio intrazonala la luz del Tratado de Montevideo 1980.

Con las bases anteriores, en el capítulo IV se -busca dar una explicación al derecho comunitario lati-noamericano presentando a este como un elemento detendor del avance integracionista.

El capítulo V se destina al análisis de la correlación entre el orden jurídico mexicano y los requerimientos teóricos del mercado común poniendo énfasis en el carácter maleable del sistema de rectoría estatal consagrado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Finalmente, de lo dicho en los capítulos menciona dos se pretende derivar algunos argumentos conclusivos.

#### I. AMERICA LATINA EN EL ORDEN INTERNACIONAL

#### 1. EL NEOCOLONIALISMO

Las colonias latinoamericanas lograron su independencia entre los años 1810 y 1825 (\*). Una vez lograda ésta, importaron para su organización políticael modelo liberal francés, que postulaba el Estado como gendarme abstencionista y en todo caso modernizador. A nivel de las instituciones jurídicas consagraron el principio de propiedad absoluta, el contratoentendido como Ley, la seguridad jurídica como valorsupremo y la interpretación exegética de las normas (\*\*).

Este esquema jurídico político les permitió quehacia la segunda mitad del siglo XIX lograsen implementar un modelo de desarrollo capitalista. Sin embargo, ante la ausencia de una burguesía nacional y lo precario de las economías latinoamericanas devasta
das por las guerras de independencia, éste se llevó a
cabo a través de la inversión extranjera directa e in
directa.

Por otra parte la inserción de América Latina al mercado mundial se presentó dentro de una división in ternacional del trabajo, que otorgó a aquélla el carácter de exportadora de productos primarios.

<sup>(\*)</sup> Argentina, el 9 de julio de 1916; Brasil, en 1927; Chile, el 18 de septiembre de 1810; México, en 1910; Paraguay el 14 de ma yo de 1811; Perú, el 28 de agosto de 1821; Uruguay, el 25 dede agosto de 1825; Colombia, el 20 de julio de 1810; Ecuador el 10 de septiembre de 1809; Venezuela, el 5 de julio de 1811 y Bolivia, el 6 de septiembre de 1825.

<sup>(\*\*)</sup> Véase: White, Eduardo. 'El Derecho Económico en los países del Tercer Mundo, El Caso de América Latina' en: Estudios de Derecho Económico. Comp. Héctor Cuadra. México, UNAM; 1977. Tomo II.

Más tarde, durante la segunda mitad del siglo XIX, surgieron nuevas potencias económicas internacionales-que substituyeron a los imperios tradicionales, al --tiempo que las empresas transnacionales comenzaron a -abarcar gran parte de la economía mundial.

El siglo XX se inició con el surgimiento de la -primera república socialista cuya presencia en el ámbito internacional modificó el equilibrio de fuerzas -hasta entonces existente. Aunado a esto, las dos guerras mundiales que acontecen en la primera mitad de la
actual centuria produjeron serios cambios en las relaciones económicas internacionales, las que pasaremos a
comentar.

#### 2. LA FORMACION DE BLOQUES DE PODER

Cualquiera que sea el enfoque explicativo que sepretenda dar, es un hecho que el siglo XX desde su primera mitad ha empezado a caracterizarse por esta "Nueva Fase" del capitalismo que Lenin denomina imperialismo, y que implica, la creciente extensión de las empresastransnacionales y la fusión del capital industrial con el capital bancario. Ahora bien, la exportación de capitales que caracteriza a esta etapa es fundamentalmen te un factor estimulante para los Estados Unidos que, por una parte, lo colocan en la posibilidad de lograrun alto grado de desarrollo tecnológico, y por otra, le permiten controlar gran parte de la economía mundial que incluye obviamente a América Latina a través de la proclamación de la Doctrina Monroe. (\*)

<sup>(\*)</sup> Michelena, Silva. <u>La formación de Bloques de Po--der</u>. México, Siglo XXI, 1983.

Aunque el fracaso del libre cambio había quedado - evidenciado durante la crisis del 29. Por otra parte, - el surgimiento del capital transnacional empieza a en- trar en contradicción con el poder soberano de los Estados-nación, planteando la apertura de los mercados nacionales a través de la liberación de las relaciones comerciales a nivel internacional.

En otro orden de cosas, la paz resultante de Versa lles fue precaria en tanto que ni vencedores ni vencidos lo aceptaron como algo permanente. Tuvo como producto de un orden inestable que sirvió de estímulo a los vie-jos sentimientos nacionalistas en los países en donde se abrigaba la esperanza de modificar el orden establecido en dicho Tratado. De ahí que los propios regímenes - nazí-fascistas una vez efectuados sus objetivos internos dirigen sus actividades al logro de sus aspiraciones expansionistas, con lo cual se acelera la llegada de la se gunda guerra mundial

La Unión Soviética después de haber sufrido tremen damente durante el período de Comunismo de Guerra y la etapa conocida como al N.E.P. (\*), logra finalmente du-rante el período Stalineano en cierto grado de desarro--

<sup>(\*)</sup> Nueva Política Económica.

11o económico-militar comparable al de cualquier país - imperialista europeo. En definitiva, la participación de la U.R.S.S. en la Segunda Guerra marcó un rumbo especial a las relaciones económicas internacionales al finalizar ésta.

Como es sabido, los vencedores difinitivos de la -contienda fueron por una parte, los Estados Unidos y -por la otra la Unión Soviética. A partir de entonces -el mundo quedó dividido en dos bloques de poder (el socialista y el capitalista) a los cuales, los países endesarrollo deberían en adelante alinearse.

Las nuevas instituciones del Orden Económico Internacional, comienzana emerger. La primera de estas quepuso en evidencia la supremacía de los Estados Unidos fue la UNRRA que nace en 1943, y cuyo objetivo era otorgar ayuda económica a los pueblos liberados.

En 1945 la ONU sustituyó a la frustrada Sociedad - de Naciones. En ella también resultan beneficiados los Estados Unidos, en cuanto que nación fundadora de la -- misma y en cuanto que ejerce un dominio financiero por- una parte, y político por la otra, mediante el derechode veto en el Consejo de Seguridad, así como por poseer el mayor número de países alineados en los distintos or ganismos que las conforman.

En materia financiera, los organismos claves son - sin duda el FMI y el BIRF, ambos surgidos de los acuer-dos de 1944 y complementados por la constitución del --GATT que estableció un Código de Conducta para el comer

cio basado en el principio del libre cambio.

El FMI opera como una especie de socio del BIRF, en la medida en que sus políticas resultan complementarias para la mayor estabilidad del sistema capitalistamundial siendo sus fines el crear un sistema monetariointernacional estable, mediante la minimización de losproblemas de pagos de sus miembros, promoción de la coo
peración en problemas monetarios, facilitar la expansión del comercio internacional, promover la estabilidad de las tasas de cambio y eliminar las restricciones
de cambio de monedas que impidan u obstaculicen la expansión del comercio internacional, todo ello basado en
el esquema del patrón dólar (\*).

El Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento tiene como fines cooperar en la reconstrucción ydesarrollo de los países miembros mediante la intervención de capital, la promoción de las inversiones extranjeras mediante garantías, la participación en los préstamos y en general complementar la inversión privada, promover un desarrollo a largo plazo del comercio internacional y el mantenimiento del equilibrio en la balanza de pagos. Una vez que los países europeos se recuperan de los efectos de la guerra el banco dejó de ser de recuperación y pasó a ser de fomento.

Tanto el FMI como el BIRF, se encuentran controlados por los Estados Unidos a través de la posesión de la mayoría del capital social de los mismos, lo que implica que los países latinoamericanos que necesiten de sus servicios deban ceñirse previamente a los programas

<sup>(\*)</sup> Véase: Lichtensznj, Samuel y Mónica Baer. <u>El Banco Mundial</u>. - México, CIDE. 1982.

económicos que éstos les planteen.

El GATT, creado en 1947, es un programa de liberación del comercio que beneficia únicamente a los países desarrollados que cuentan con una planta idustrial para explotar productos, ya que éste no cubre algunos de los campos que en la Carta de la Habana constituían cuestiones prioritarias para los países en desarrollo, tales como el problema de los acuerdos sobre productos básicos, las prácticas restrictivas del comercio, el desarrollo económico y reconstrucción, etc.. (\*)

La idea fundamental del acuerdo es la liberación - de las barreras arancelarias al comercio interestatal y el mecanismo para llevarlo a cabo es la Cláusula de la-Nación más favorecida.

En 1947 se crea el Plan Marshall, como un programa de reconstrucción financiera por parte de los Estados - Unidos, tras el cual se ocultan las necesidades inheren tes del capitalismo americano. Y en 1948 surge el Plan Clayton, como una idea regular el libre comercio.

En la organización del Nuevo Orden Político-económico jugó un papel importante la constitución de la --OTAN (1949) que surge como un instrumento en el cual --los países se organizan en su defensa contra la amenaza comunista, cuyas fronteras, en 1947, ya habían sobrepasado el Elba y cortejaban peligrosamente en el centro - de Europa.

<sup>(\*)</sup> Véase: Alvarez Soberanis, Jaime. "Consideraciones - sobre el papel del GATT frente a los países en desa rrollo". En: Relaciones Internacionales. Revista -- del Centro de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Nos. 24-25.

4

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que constituye la contrapartida - del GATT, se inaugura hasta marzo de 1964 acordándose -- que debería reunirse cada cuatro años, es el único foro- en el que los países en desarrollo formulan una nueva -- concepción de las relaciones económicas mundiales y en - donde se teoriza sobre los principios de política económica "orientados" a favorecer el desarrollo de los países atrasados. (\*)

La escaza práctica que existe de esta teorización se da a través de los modelos de integración regional, aunque estos paradójicamente encuentran su sustento en el -G.A.T.T. (\*\*)

3 . LA REACCION LATINOAMERICANA DESARROLLISTA Y LAS --FORMAS DE INTEGRACION NACIONAL.

El problema del subdesarrollo latinoamericano comienza a ser una preocupación general hacia los fines de ladécada de los cincuentas. Es precisamente en 1948 cuando surge la CEPAL, que trataría de darle una explicación al problema del subdesarrollo, cuando se proponen las --formas de integración regional como un medio para lograr el desarrollo mediante la expansión, más allá de sus fronteras, de los mercados nacionales.

De tal forma que el problema de la integración en -América Latina va íntimamente ligado al problema del sub
desarrollo, siendo su historia relativamente joven. Sudesarrollo obedece a las necesidades de adaptarse al nue
vo modelo de acumulación de capital a escala mundial que
se generan en el marco planteado en el inciso anterior.

<sup>(\*)</sup> C.F.R.: México y la UNCTAD. F.C.E.

<sup>(\*\*)</sup>Véase artículo del Tratado.

En el mundo desarrollado, es cuando las empresas -transnacionales comienzan a borrar las fronteras interestatales, otorgando un carácter específico al "Orden -Económico Internacional", que surgen los planteamientos
en torno a la integración, en la medida que las fronteras nacionales constituyen un obstáculo para la expansión de los mercados reclamada por la transnacionalización del capital. En contraste, las fór ulas regionalistas para el Tercer Mundo se plantean como una alternativa para incrustarse, bajo mejores condiciones de -competividad, en la economía mundial.

Ahora bien, los intentos por integrar la región latinoamericana han sido varios. Sin embargo éstos hanconstituído sólo aproximaciones parciales al objetivo global de la integración ello por dos razones:

- 1) Abarcan sólo algunos países.
- 2) Son concebidas como pasos hacia la configuración del mercado regional. (\*)

Tal vez habría que hacer una excepción en el caso - del SELA que sin ser un mecanismo de integración abarca a la totalidad de los países latinoamericanos. (\*\*)

A continuación expondremos los principales modelos - de integración vigentes en latinoamérica.

<sup>(\*)</sup> Véase: Cuadra, Héctor "SELA: Sistema Económico Latinoamericano"en: Derecho Económico Internacional. México F.C.E. - 1976

<sup>(\*\*)</sup>En efecto, el SELA funciona como organismo multilateral de coo peración económica siendo sus funciones:A)Promover la cooperación intraregional, con el fin de acelerar el desarrollo económico y social de sus miembros. B)Promover un sistema permanente de consulta y coordinación para la adopción de posiciones y estrategias comunes sobre temas económicos y sociales, en losorganismos y foros internacionales como ante terceros países y agrupaciones de países. (artículo 30. del Convenio de Panamá). Y expresamente se prevee que "las acciones del SELA deberán respetar las características propias de los distintos procesos de integración regional y subregional, así como los mecanismos fundamentales y su estructura jurídica".

#### 3.1. El Mercado Común Centroamericano.

Mirando hacia el sur de México, nos encontramos con la primera Asociación Económica, el "Mercado Común Centroamericano" (MCCA) cuyo Tratado fue suscrito en 1958, por: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. (\*)

En 1960 este tratado fue sustituído por el Tratado-General de Integración Económica con lo cual se madurala idea del MCCA, que llega a su mejor definición en --1962. Este tratado tuvo un fortísimo impacto inicial en el desarrollo económico de la subregión. Las exportaciones centroamericanas, partiendo de niveles exiguos, llegaron a más de veinte-veinticinco por ciento de lasexportaciones totales de estos países.

Durante los primeros años de vigencia del Mercado - Común éste tuvo gran incidencia en la inversión indus-trial y en la actividad económica general. Desde 1962 hasta 1968 la tasa de crecimiento de Centroamérica fuedel 7 por ciento.

Sin embargo enfrentó las siguientes deficiencias:

En primer lugar surgió un problema con la carencia del sistema de un apoyo a los países de menor desarro-- llo económico relativo. En este caso, el país de menor desarrollo económico fue Honduras, que no llegó a utilizar el esquema de integración en forma efectiva, como palanca para salir de su propio subdesarrollo.

Los demás países tenían fuertes superavit comercia-

<sup>(\*)</sup> Véase: Comercio Exterior. Junio de 1977 p.645.

les con Honduras. Esto llevó a pensar a los hondureños que su país no estaba recibiendo suficientes ventajas - del mercado centroamericano y condujo luego a su separa ción práctica del organismo.

Un segundo problema que ha experimentado el Mercado Común Centroamericano ha sido el excesivo uso de los -- llamados incentivos fiscales a la promoción industrial. Desde 1962 los países se apresuraron a establecer una - legislación que eximía derechos de importación y otrosimpuestos a aquellas industrias que se establecían en - plazos determinados dentro del país. Cuando se constituyó entonces el Mercado Común Centroamericano se inició, por así decirlo, una carrera de incentivos fiscales entre los países, a los efectos de verificar que -- país podría obtener una mayor radicación de industriasen su propio territorio para exportar a los vecinos, -- por oposición a las radicaciones que los vecinos podrían obtener para exportar al propio territorio.

Es así como se eximieron millones de dólares en impuestos a empresas, algunas de las cuales eran nacionales, pero la mayoría extranjeras, para la producción -- con destino al Mercado Común Centroamericano. Gran par te de estas industrial fueron de armado con una alta - intensidad en el uso de materias primas y bienes de capital importados y una escasa utilización de mano de -- obra local y de materias primas locales.

Aunado a lo anterior la culminación de la revolución nicaragüense, la no lejana salvadoreña, la presencia de los marines estadounidenses en Honduras, y en general - los problemas económicos que aquejan a Centroamérica, repercuten sobre el Mercado Común y por consiguiente lo -- hacen poco viable.

#### 3.2. La Asociación del Libre Comercio del Caribe.

En 1968 se estableció la Asociación de Libre Comercio del Caribe (ALCC) que años después se transformó en la Comunidad del Caribe (CARICOM) reuniendo en su epicentro a un grupo de heterogeneos pequeños países: Jamai ca, Trinidad y Tobago, Barbados, Santa Lucía, Granada, San Vicente, Dominicana, Antigua Anguila, San Cristóbal-Nieves, Montserrat, Guayana y Belice. A pesar de lo cual su población es relativamente pequeña: 5 millones de habitantes. (\*)

Originalmente el CARICOM tenía como orientación principal lograr una integración económica mediante acuerdos de mercado común del caribe, así como la de organizar -- servicios comunes de educación, salud, transporte, cultura; y delinear política exterior también común.

Esta región también tiene hoy en día fuertes contradicciones debido a la presencia de distintos intereses - económicos como los de los Estados Unidos. En 1981 un - tercio de las importaciones de la región (casi 7000 mi-11ones de dólares) provino de éste país. En 1982 estas-11egaron a más de 8000 mills. de dólares, al timepo que sus importaciones de origen norteamericano 11egaron a -- más de 6 300 mills. de dls.

<sup>(\*)</sup> Véase: Comercio Exterior. Junio de 1979 p. 682

## 3.3. El Tratado de Cooperación Amazónica.

Quizá una de las integraciones económicas latinoamericanas menos conflictivas sea el Tratado de Cooperación Amazónica. Este fue suscrito en Brasilia en julio de -- 1978 por los miembros de relaciones exteriores de los -- ocho países que comparten la cuenca Amazónica: Bolivia, Colombia, Ecuador, Guayana, Perú, Surinam y Venezuela.(\*)

El Tratado, como el resto de las integraciones latinoamericanas, busca resolver los problemas comunes a todos los países que la integran caracterizándose por lo siguiente:

- A. Dentro del aspecto jurídico e institucional contempla "una distribución equitativa de los beneficios del desarrollo" en el sentido de que laspreferencias se otorgan a los países menos desarrollados.
- B. La decisión de las partes contratantes en asun-tos de su zona fronteriza, sensible desde el punto de vista geopolítico, así como por los peligros ecológicos que plantea la desenfrenada explotación de la región.
- C. En síntesis, para los integrantes del Tratado de Cooperación Amazónico, es necesario mantener unequilibrio entre el crecimiento económico y la preservación del ambiente.

<sup>(\*)</sup> Confróntese: Landaw, Georges. "El Tratado de Cooperación Amazónica, Audaz Instrumento de Desarrollo". en: Comercio Exterior, Vol. 31, núm. 12. México, diciembre de 1981. pp. 1386-1396.

Sin embargo, surge una interrogante, si la preserva ción del ambiente es responsabilidad inherente a la soberanía de cada Estado, ¿Cómo un convenio internacional que no rebasa la eliminación de la soberanía nacional de losestados miembros puede regular la preservación del am--biente de manera común?, más aún, ¿Cómo puede hacerse ---efectivo el convenio cuando la Guayana Francesa es prácticamente un enclave colonial?

4.4. La ALALC, la ALADI y el Pacto Andino.

## A) La ALALC

El mecanismo de integración latinoamericana más importante es hoy por hoy la ALADI. Su antecedente inmedia to, la ALALC surge en 1960 con la firma del Tratado de -- Montevideo por: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

En la ALALC la liberación del comercio se efectuaba mediante negociaciones destinadas a establecer: (\*)

- a) Listas nacionales que especificaban las concesiones anuales que cada país otorgaría a los demás;
  y
- b) Una lista común que incluía todos aquellos productos respecto de los cuales las partes contratantes convenían de manera colectiva, en elimi-nar por completo, en un lapso que no excedería de 12 años, los derechos, los recargos y otras restricciones que pesaban sobre el intercambio dentro del área de libre comercio.

<sup>(\*)</sup> Tomado de: Wionzek, Miguel. "La Historia del Tratado de Montevi deo". en: Integración de América Latina. Experiencias y Expecta tivas. México, F.C.E., 1964. Comp. Miguel Wionzek. pp 53-999

Este tratado estableció dos órganos: a) La Conferencia de Partes Contratantes formada por representantes de los países miembros, cada uno de ellos con derecho a un voto y que debía reunirse por lo menos una vez al año. b) El Comité Ejecutivo Permanente que era el responsable de supervisar la efectividad de las disposiciones del Tratado, y que estaba formado por representantes de cada país miembro y tenía una Secretaría, encabezada por un Secretario Ejecutivo, y compuesta de personal técnico y administrativo.

La corriente de opinión dominante considera que duran-, te la vigencia del Tratado hubo muchas complicaciones. A- ello nos pasaremos a referir en adelante.

En efecto, el mecanismo más importante para la integra ción, como ya mencionamos, era el de las negociaciones producto por producto, según el cual los países otorgaban una concesión para importar un artículo determinado incluído en sus listas nacionales. Negociaban, por ejemplo, Argentina y Brasil. Argentina concedía el producto A y Brasilen compensación el producto B.

Al mismo tiempo, terceros países se beneficiaban con - esas concesiones, puesto que el tratado de la ALALC contenía la Cláusula del Más Favor entendida en un sentido absoluto.

Este sistema de negociación por producto tiene sus inconvenientes. Cuando un sólo país o ningún país produce el artículo negociado, no hay intereses que se opongan a que se otorguen concesiones y así se registra un gran profusión de éstas en aquéllos. Pero cuando los industriales de varios países producen un mismo artículo, no desean la-

competencia del industrial del otro. En consecuencia, enesos productos es difícil liberalizar el comercio. Los in
tereses creados se oponen firmemente a que súbitamente, se
libere el comercio de ese producto y que, de una producción
del 100% o del 50%, que usualmente tenía la industria en
el mercado cautivo nacional, de repente haya que enfrentar
la competencia latinoamericana con una producción del cero
por ciento.

Otro problema que presentó el sistema de la ALALC fuela ineptitud de su mecanismo de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo.

Un tercer problema institucional en la estructura deltratado de la ALALC fue la regulación establecida por la -Cláusula de Mayor Favor.

La ALALC había previsto, para liberalizar el comercio, un sistema de negociación producto por producto, olvidando que por esta vía se favorece la capacidad de presión de los industriales de cada país que no quieren la competencia de los demás y en consecuencia, influyen sobre las autoridades para paralizar los procesos de integración. Nohubiera ocurrido igual si el proceso de liberalización hubiera sido parejo, igual para todos los productos y hubiera procedido automáticamente.

Es oportuno recordar que no fue posible perfeccionar la zona de libre comercio en 1972, que era el plazo originalmente establecido en el Tratado, a pesar de ser la obligación principal que ésta fijaba. Por ello, los países miembros acordaron simplemente prorrogar dicho plazo hasta el 31 de diciembre de 1980, pero ni con ello fue posible prosperar en

las mencionadas negociaciones. (\*)

Desde el principio se había planteado la necesidad de una reforma institucional. Sin embargo, ni se pudo avanzar hacia el objetivo más ambicioso, ni se plasmó la reforma institucional, debido fundamentalmente a que no todos los países estaban de acuerdo con el sentido y el alcance de las reformas. Se había producido un conflicto de concepción con respecto al proceso de integración queen realidad era incipiente desde la negociación misma del Tratado de Montevideo.

Por otra parte, la estructura funcional de la ALALC - adolecía de serias deficiencias, a saber:

- 1) La Secretaría a pesar de su capacidad técnica careció de independencia y de los recursos necesarios para cumplir con eficacia sus funciones de concertación de los intereses en juego.
- 2) El Comité Ejecutivo Permanente, si bien aseguró la representatividad gubernamental, se fue introduciendo cada vez más en terrenos propios de un órgano técnico de concertación y administración.

A lo anterior hay que agregar que el Tratado no refle jaba necesariamente lo que los países se proponían originalmente y lo que en realidad hicieron, ya que hubo que introducir en él la figura de la zona de libre comercio como consecuencia de las exigencias del GATT. (\*\*)

<sup>(\*)</sup> Véase: Comercio Exterior. Volúmen 29, núm.6 México, junio de 1979. pp.621.

<sup>(\*\*)</sup> Véase: Artículo XXIV del GATT No.4º y 5º. Es necesario recordar que originalmente Argentina y Brasil eran miembros del Acuerdo-General a la vez de la ALALC, y que México ingresa a este organismo en 1986.

#### B) El Pacto Andino

De esta manera, el origen del Pacto Andino puede atribuirse a la insatisfacción generada por la ALALC en los -- países considerados de desarrollo intermedio o mercado insuficiente (Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela) así como los países de menor desarrollo (Bolivia). Ello debido a los pocos beneficios que les representaba, y a que no contribuía a potenciar sus políticas de desarrollo en virtud de que se limitaba a buscar la creación de un mercadomampliado. Lo que beneficiaba sobre todo a los países másdesarrollados del área (Argentina, Brasil y México).

Ello movió a los gobiernos de Colombia, Chile, Venezue la, Ecuador y Perú a celebrar una reunión en la ciudad de Bogotá en la cual participaron los presidentes de los países nombrados en los tres primeros lugares y representantes personales de los mandatarios de Ecuador y Perú.

Esta reunión finalizó el 16 de agosto de 1966 con la - "Declaración de Bogotá".

Más tarde, la conferencia de las partes contratantes - del Tratado de Montevideo, en su sexto período de sesiones extraordinarias, aprobó las bases para un acuerdo subregio nal entre Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela en su resolución 203 (C M-11/VI-E).

Prebisch, Lleras Restrepo y Salgado coinciden en señalar que el acuerdo de Cartagena muestra cuatro innovaciones:

- 1) Crea un órgano comunitario: La Junta, facultado para colegislar al lado del órgano intergubernamental (La Comisión) y de ejecutar normativamente el proceso de integración.
- 2) Prevé una acción consistente respecto de la situación de los países de menor desarrollo en la subre gión (Bolivia y Ecuador) que intenta compensar sus desventajas iniciales frente a los demás partici-pantes.
- 3) La programación industrial, inspirada en los acue<u>r</u> dos de complementación de la ALALC, se convierte en pieza clave.
- 4) Tratamiento común al capital extranjero.

No obstante, quizás el problema mayor del Grupo Andino haya sido el sistema de programación sectorial de las industrial como una forma alternativa de promover el crecimiento de los países de menor desarrollo económico relativo dentro del grupo y de acelerar el desarrollo industrial del conjunto. Se pensó que bastaba asignar a los países determinadas producciones para que ésto pudiera materializarse. En la práctica, el sistema no ha funcionado.

Otro problema que ha experimentado el Grupo Andino ha sido la carencia del sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo dentro de la subregión, en este caso Bolivia y Ecuador. En parte el problema seconfunde con el anterior porque se prentendió solucionar-lo asignando determinadas producciones a Bolivia cuando -

este país no estaba en condiciones de encararlas.

Otro inconveniente que se ha registrado en el Grupo - Andino ha consistido en que esta subregión experimenta -- fuertes costos de transporte debido a las montañas y otras características físicas.

#### C) La ALADI.

La ALADI nace en 1980 con la disolución de la ALALC - que venía integrado como ya se mencionó a: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Colombia, -- Ecuador, Venezuela, Bolivia. En el capítulo siguiente nos avocaremos a su análisis.(\*)

Tomado de: Comercio Exterior. Volúmen 29, núm. 6. México, junio de 1979. p.621.

<sup>(\*)</sup> Al respecto, en 1979 escribía Eduardo Alcaraz Ortiz:
"La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) estable
ció en su última conferencia ordinaria, celebrada en noviembre de 1978 un nuevo y trascendental programa de trabajo. El propósito es reestructurar al organismo mediante la aprobación de diversas disposiciones por parte del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, que se reunirá antes del 31 de julio de 1980.
Se pretende realizar negociaciones previas para los altos funcio
narios de los países miembros dispongan de propuestas sobre asun
tos de mayor importancia para la Asociación. Como resultado detodo ello puede deteriorarse o inmovilizarse el organismo, o -bien recibir un impulso, incluso, podría producirse un regreso a
la situación que imperaba antes de la suscripción del Tratado de
Montevideo de 1960, esto es, el establecimiento de acuerdos bila
terales no subordinados a un órgano multilateral de negociaciones".

## II. LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

1.- La integración económica en la teoría del Comercio -Internacional.

Desde los mercantilistas hasta los economistas neoclásicos han atribuído gran importancia al comercio exterior. Para los primeros este es el cambio ideal para lograr una balanza de pagos favorable; para los segundos un país puede crecer más rápidamente cuando vende en el exterior más allá de su mercado interno. Sin embargo, para aquéllos lo importante es exportar más e importar menos, para éstos, en cambio, lo primordial es la obtención de ventajas comparativas. (\*)

#### COSTO DE UNA UNIDAD EN HORAS-HOMBRE

	INGLATERRA	PORTUGAL
VIÑO	120	80
PAÑO	100	90

Si estas relaciones coste-productividad permanecen, entonces, su poniendo que los bienes producidos con una hora-hombre tienen el mismo valor en el mismo país, en Inglaterra: 1/120 unidades de -vino = 1/100 unidades de paño. 1 unidad de vino = 120/100 unidades de paño.

De esa forma, la relación de intercambio de vino por paño será: 1 unidad de vino = 1,2 unidades de paño, en Inglaterra; 1 unidad de vino = 0,89 unidades de paño, en Portugal.

Si los dos países comienzan a comerciar, en este modelo simplificado los portugueses podrán obtener más paño por su vino en Inglaterra que en su país, y los ingleses más vino por su paño en Portugal. En otras palabras, las relaciones de intercambio (precios) antes del comercio son diferentes en los dos países, diferencia que atrae a los comerciantes. Como resultado, los portugueses reducirán su producción de paño, aumentarán su producción

<sup>(\*)</sup> La idea de ventajas comparativas fue acuñada por Ricardo quién - demostró que los países pueden hacer uso del comercio internacio nal no sólo para abarrotar sus existencias de oro, como lo propo nían los mercantilistas, sino también para incrementar la cantidad de bienes disponibles por sus habitantes; siendo esto posible no únicamente si un país puede producir un bien más económicamente en términos de horas-hombre mientras que otro país produce otro bien en iguales condiciones, sino también si un país esmenos eficiente en todas las líneas de producción, aunque no demodo uniforme. Lo anterior se explica con el siguiente ejemplo: Ricardo formuló un modelo simple:

De acuerdo con ésta última idea, cada país busca es pecializarse en aquellos sectores para los cuales posee - ventajas comparativas, a cambio de adquirir en el exterior los bienes en que otro países poseen costos comparativos menores a los suyos (división internacional del trabajo).

Sin embargo en esta división internacional del trabajo asignó a una gran mayoría de los países del mundo la tarea de exportar materias primas y alimentos, y otra mino ría, la de proveer manufacturas, insumos, tecnologías y capitales. La teoría clásica postuló con estas bases ellibre cambio entre las distintas economías nacionales.

Bajo este modelo, durante los años veinte las exportaciones primarias de América Latina se distribuían en -- las siguientes proporciones: el 30% a los Estados Unidos, el 17% al Reino Unido, el 30% a los países de Europa Occidental y menos del 2% al Japón. En cambio el comercio intralatinoamericano absorvía sólo el 6% y el resto era -- asignado a otras regiones en vías de desarrollo. (\*)

La crisis de 1929 y la brusca caída de los preciosde los productos primarios pusieron fin al libre cambio y obligaron a los Estados a intervenir en el control de sucomercio exterior. La mayoría de los países intentaron resolver su problema de la crisis protegiendo su producción interior para sostener sus tasas de empleo, lo que -

de vino, exportarán vino e importarán paño. Lo contrario ocurrirá con los ingleses. De esta forma, los portugueses se especializarán en la producción de vino y los ingleses en la de paño, y los dos países comerciarán esos bienes.

Tomado de: <u>L. Sirc. Iniciación al Comercio Internacional.</u> Curso Universitario de Economía. Trad. Juan Bueno. México, Siglo XXI, 1976. p. 71-72.

<sup>(\*)</sup> Vgr. La Alemania Nazi y la Unión Soviética.

los llevó al grado máximo de autarquía y comercio bilateral.

Para América Latina esto significó el paso del mode lo de desarrollo "hacia afuera" al modelo de desarrollo - "hacia adentro" a través del proteccionismo arancelario y comercial que buscó sustituir las importaciones y fomentar un desarrollo industrial interno. Los milagros mexicano y brasileño, así como el relativo é ito económico de países como Argentina, Colombia, Chile y Uruguay, durante dicho período son atribuibles a esta nueva estrategia.

La radicación, a partir de la década de los 50s., - de empresas transnacionales en diversos países del área - periférica; así como la baja en la demanda mundial de productos básicos, atribuible a su sustitución por productos sintéticos y la existencia de barreras proteccionistas en los países industrializados, rompieron toda ilusión de un desarrollo económico independiente para los países lati-noamericanos.

Sin embargo la propia transnacionalización del capital exigía una nueva lógica para el modelo de relacioneseconómicas mundiales. Con miras a ello, entre los años de 1947 y 1948 se celebró en la Habana una conferencia sobre comercio y en ella se elaboró el borrador de un documento sobre liberalización del comerio, conocido como --- Carta de la Habana. Sin embargo ésta no fue ratificada por Estados Unidos y otros países que ya la habían aprobado en virtud de contener algunas disposiciones que otrogaban ciertas preferencias para los países en desarrollo, por lo que al final se tuvo que recurrir a un acuerdo provisional denominado Acuerdo General Sobre Aranceles y --- Comercio (GATT).

El objetivo del GATT consiste en favorecer la eliminación de obstáculos al comercio internacional mediante -- la abolición o reducción de los derechos de aduana y -- otras barreras comerciales. La piedra angular de esta liberación esta constituída por Cláusula de la Nación Más - Favorecida y la sustitución del sistema de permisos previos para importar por el sistema del arancel. (\*)

El propio Acuerdo General propuso la creación de -agrupaciones de países (integraciones económicas), que -buscaban eliminar todas las barreras arancelarias entre ellos, con el objeto de mantener concesiones recíprocas dentro de un grupo limitado sin tener que extenderlas alresto de los países signatarios. (\*\*) Pero también contr<u>i</u>
buyeron al nacimiento de éstas los deseos expansionistasde algunas economías que como la de la Alemania Nazi buscaron, so pretexto de la liberación, expandir sus mercados más allá de sus fronteras.

Los efectos de la integración económica sobre el comercio exterior son explicados por Viner de la siguientemanera:

Se parte de distinguir entre creación y desviaciónde comercio. "La creación de comercio tiene lugar cuando
un país miembro da término o reduce la producción de un determinado bien, después de la eliminación de los arance
les dentro de la agrupación, y comienza a importarla de otro país miembro que puede producirlo más económicamen-te. La desviación de comercio es, por el contrario, el cambio que tiene lugar cuando un país miembro deja de --importar de un país no miembro y comienza a importar de -

<sup>(\*)</sup> Según esta cláusula cualquier concesión arancelaria dada por un país a cualquier otro debe ser extendida automáticamente-a todos los demás países signatarios del tratado.

<sup>(\*\*)</sup> Véasc: artículo del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio,

un país miembro, no porque éste último produz**m**a más econ<u>ó</u> micamente, sino porque no existe un arancel sobre el producto del país no miembro, mientras que sobre el bien más barato del país no miembro hay que pagar un derecho de --aduana". (\*)

En consecuencia, los beneficios de la integración - económica entre países desarrollados no se derivan de la-, ventaja comparativa clásica, en la medida en que las cualidades similares, sino que se obtienen de la mancomunidad de sus mercados ya que un mercado más amplio permite-explotar plenamente las economías de escala, que se encuentran potencialmente presente en una producción basada en su tecnología más avanzada, tal como la electrónica, la química, la energía nuclear, la aeronáutica, las máquinas herramientas, los automóviles, etc..(\*\*); situación que no se aplica para el caso de las economías latinoamericanas.

2.- La integración Latinoamericana como propuesta de la - CEPAL. (Integración para el Desarrollo)

En 1948, la CEPAL pasó a ocuparse del problema del subdesarrollo latinoamericano estructurando su pensamiento sobre tres ejes fundamentales, a saber:

ANCHINICO SERVICIOS DE INFORMACION

<sup>(\*)</sup> Tomado de: Sirc. Op. cit. p. 183-184.

<sup>(\*\*) &</sup>lt;u>Loc. cit.</u> p. 185-186.

2.1. La teoría del "Sistema Centros - Periferia". Según - esta, los centros son las economías donde primero penetran las técnicas capitalistas de producción y la - periferia aquellas cuya producción permanece inicialmente rezagada, desde el punto de vista tecnológico - organizativo. (\*)

Esta teoría considera que, mientras en el centro losmétodos indirectos de producción, que el proceso técnico genera , se difunden en un lapso relativamente breve a la totalidad del aparato productivo, en la pe
riferia se parte de un atraso inicial y las nuevas -técnicas sólo se implantan en los sectores exportadores de productos primarios y en algunas actividades económicas directamente relacionadas con la exporta-ción, coexisten con estos sectores económicos rezagados.

Así, la estructura productiva de la periferia se caracteriza por el hecho que por un lado una parte sustancial de los recursos productivos se destina a ampliar el sector exportador de productos primarios, -- mientras que la demanda de bienes y servicios, que -- aumenta y se diversifica, se satisface mediante importaciones.

2.2. <u>La expansión de la brecha comercial</u>. Esto es, para - la CEPAL, durante la evolución a largo plazo del sistema económico mundial, se ensancha la brecha entre - el centro y la periferia.

<sup>(\*)</sup> Tomado de: Rodríguez, Octavio. <u>La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL</u>. 4º edición. México, Siglo XXI. pp.25-26

Para demostrar lo anterior se parte de la premisa de quela demanda de productos primarios tienden a crecer conlentitud y con manifiesto retraso en comparación con elincremento del ingreso de los centro industriales, siendo las causas principales: (\*)

- "A) Los bienes primarios representan una proporción de-creciente del gasto o demandas globales a medida que
  se aumentan las rentas;
  - B) Hay sustituciones cada vez más generalizadas de productos básicos.
  - C) Con el proceso técnico va reduciéndose la participación de los insumos primarios en el valor de los --bienes finales;
  - D) Políticas y diversos instrumentos proteccionalistas en los países industrializados estrechan el acceso a sus mercados de los productos básicos en que se es-pecializa la periferia".

De estas consideraciones se desprende que: (\*\*)

"1) En la medida en que es más rápido el aumento de la demanda de los bienes industriales, resultaría inevi
table que las economías que se especializan en su -producción se desarrollen con mayor celeridad que -las que siguen dependiendo de los bienes primarios.De este modo, la distancia que separa los bienes cen
trales y los bienes periféricos tenderá a aumentar con el tiempo, a menos que se modifique la situación
estructural de origen."(\*\*\*)

<sup>(\*)</sup> CEPAL, <u>El Pensamiento de la CEPAL</u>. Chile, Editorial Universi taria, 1969. pp. 18

<sup>(\*\*) &</sup>lt;u>IBID</u>. p. 19 (\*\*\*) <u>LOC</u>. CIT.

- "2) Mirando el problema desde el lado de la economía periférica puede verificarse que sus ingresos en divisas dependen básicamente de la exportación de sus productos básicos cuya demanda, como hemos señalado, se incrementa muy lentamente, mientras que su propia demanda de productos industrializados tiende a elevarse a una tasa mayor que la del ingreso interno y la de sus entra das por exportaciones, todo ello hace que las balanzas de pagos estén sometidas a constantes pre siones". (\*)
- 3.3. El deterioro de los términos de intercambio. Aunado a lo anterior existe una evolución desigual de la productividad ya que el progreso técnico se considera más acelerado en los centros que en la periferia, al tiempo que se postula que los incrementos de la productividad en el trabajo, como consecuencia del progreso técnico, son más extensos en la industria del centro que en los sectores primarios exportadores de la periferia.

Estas dos últimas consideraciones configuran la lla mada tendencia al deterioro de los términos de intercambio, la cual implica que el poder de comprade bienes industriales de una unidad de bienes primarios de exportación se reduce con el transcursodel tiempo.

Para la CEPAL el problema del subdesarrollo latinoamericano hacia los años 60s. puede sintetizarse en los si-guientes puntos: (\*\*)

<sup>(\*)</sup> IBID. p. 20

<sup>(\*\*) &</sup>lt;u>IBID</u>. pp.163-189

- 1) El bajo nivel medio del ingreso en América Latinaestá determinado por el hecho de que la economía de estos países no evoluciona con el dinamismo que
  se requiere para aprovechar plenamente el potencial humano y los recursos materiales de que dispo
  ne, e incorporar el progreso técnico.
  - 2) La gran crisis de 1929 y la política que aplicaron los países industrializados desquiciaron una forma de crecimiento que venían siguiendo las economías latinoamericanas (basado en las exportaciones de productos primarios).
  - 3) Algunas medidas de los países latinoamericanos que en un principio fueron dirigidas a resolver proble mas de balanza de pagos y a atenuar los efectos de la caída de los precios en el mercado internacional y la contracción de las exportaciones primarias estimularon el proceso de sustitución de importaciones que después se transformó en el objeti vo de la política de industrialización de los mismos y en la forma de crecimiento.
  - 4) No obstante, no todos los países latinoamericanosavanzaron igualmente en el proceso de industrialización, algunos, los más atrasados, continuaron b<u>a</u> sándose en las exportaciones primarias.
  - 5) Los países que más avanzaron en el proceso de sustitución, comprendiendo sus coeficientes de importación y exportación, vieron con el tiempo debilitarse el ritmo de su crecimiento y se enfrentaroncon graves dificultades para emprender etapas ulte

teriores de desarrollo, esta declinación se extendió incluso al grupo de países de menor desarrollo industrial que mantuvo formas de desenvolvimiento relativamente más abiertos hacia el exterior.

- 6) Lo anterior, explica porque la sustitución de importaciones no tuvo prácticamente influencia alguna en la diversificación de las exportaciones latinoamericanas ya que éstos países continuaron dependiendo de las exportaciones de productos primarios, mientras, al amparo de una fuerte protección, elproceso de industrialización se confinaba a los estrechos mercados nacionales, por lo que los países latinoamericanos no pudieron resolver el problemadel desequilibrio del balance de pagos.
- 7) De un lado, las exportaciones sufrieron pérdidas considerables por la caída de los términos de in-tercambio y el poder de compra externo se estancóo creció muy lentamente. Del otro, la sustitución de importaciones cambió la composición de éstas, pero no disminuyó el volumen global de las necesidades de abastecimiento del exterior, las cuales tendieron a crecer por el aumento del ingreso y -por las mayores necesidades en los rubros no tituídos. El financiamiento externo vino a resolver por períodos los desequilibrios de balance depagos y participó activamente en el proceso de sus titución pero las condiciones fueron haciéndose ca da vez más restrictivas, a tal punto que el ritmode crecimiento y la continuación ulterior del mismo proceso de sustitución hicieron de sobremaneravulnerables a las balanzas de pagos.

Lo anterior, lleva a la Cepal a plantear que es necesario expandir el comercio y establecer gradualmente una estructura diversificada de producción cuya demandatrascienda los límites de los mercados nacionales y haga posible el acercamiento de las corrientes de importaciones.

La Cepal considera que la magnitud del mercado nacional en la mayoría de los países latinoamericanos es tan pequeña que son muy numerosas las actividades industriales para cuyas inversiones no existe justificación técnica, por lo cual, en muchos casos, la continuación del proceso de sustitución es prácticamente imposible. (\*)

Sólo al establecer una unión económica, las econo-mías nacionales aprovecharían los recursos y el poten-cial de la región y podrían organizarse para producir -con una productividad mucho más alta que la existente. Así habrían encontrado los países latinoamericanos el me
dio de resolver el estrangulamiento que sufren en su comercio exterior. (\*\*)

- (\*) En uno de sus estudios anteriores a la firma del Tratado de Mon tevideo en 1960, la Cepal señalaba respecto a los países de América Latina: "Sólo encontrarán solución si se reconoce un hechofundamental: América Latina por grande que sea la ayuda exterior, por fuerte que sea el ritmo de sus exportaciones -y no podrá ser lo en alto grado-, no estará en condiciones de cumplir su designio de crecimiento, ni podrá siquiera recuperar la tasa que tuvo en los diez años posteriores a la guerra, si no hace un esfuerzo sostenido en el sentido de crear en su propio seno las industrias de bienes de capital que con tanto apremio necesitaten estos momentos y que requerirá en gran escala en el próximocuarto de siglo... para producir estos bienes de capital, desarrollar todas las industrias de bienes, intermedios que requiere para entrar en éstas industrias dinámicas complejas... América Latina necesita el mercado común".
- (\*\*) En palabras de Diana Tuussie estos se explica de la siguiente manera:"En la primera etapa de sustitución de importaciones -la
  fácil- los bajos impuestos y las tasas cambiarias favorables pa
  ra la importación de maquinaria y las tasas cambiarias favorables para la importación de maquinaria que llevaron al derroche
  en las compras. Así, las nuevas industrias tenían, en general,
  en exceso de capacidad instalada. Se llegó a esta fase a fines
  de los años cincuentas. Como única salida al estancamiento, la
  CEPAL propugnó la integración económica".

# Así la CEPAL postuló:

- 1) "La integración económica regional contribuirá, di rectamente y por dos caminos complementarios a sal dar el déficit del comercio exterior que impide el desarrollo más rápido de los países latinoamericanos. De un lado, acrecentará el comercio entre -- los países mediante nuevas corrientes de productos manufacturados y la intensificación de los productos tradicionales, y , de otro lado, hará posible la continuación del proceso de sustitución de importaciones de terceros países".
- 2) "En el curso de esta evolución, el coeficiente de importaciones del resto del mundo podrá descenderen la medida en que lo requieran los balances de pagos, mientras que el coeficiente de importaciones con los países integrados aumentará con rapidez. En efecto, cuando las economías nacionales avanzan en un proceso de integración, la coordinación de políticas, la rebaja de derechos aduaneros y la eliminación de otras trabas y obstáculos estimulan la creación de comercio, y las preferencias o losacuerdos que se celebran para reservar el mercadonacional a las inversiones del área integrada tien den a desplazar corrientes de comercio en terceros países".
- 3) "La integración regional contribuirá directamentea resolver todos estos problemas del desarrollo -que se originan en el tamaño del mercado. En la medida en que se avance en este proceso las producciones que se radiquen en cada uno de los países -

contarán con la demanda potencial de toda el áreaintegrada".

4) "La ampliación potencial del mercado será extraordinaria en relación con los países de tamaño geográfico económico pequeño y mediano de la región.-Así como para los países grandes".

Lo anterior se traduce en la consideración de que - mediante la creación de un mercado regional gracias a - la liberación de las corrientes entre las naciones del - área, el subsecuente aprovechamiento de las economías de escala, y la coordinación de las políticas nacionales de industrialización, podrían movilizarse de manera más regional, los factores de producción desocupados y se conseguiría acelerar el crecimiento de América Latina. (\*)

Todos estos postulados teóricos, así como la firmaen 1957 del Tratado de Roma van dando lugar a que en laConferencia Económica Interamericana celebrada en Buenos
Aires en el mismo año se discutiera por primera vez la idea de la cooperación económica regional notándose la resolución que señalaba "la conveniencia de establecer gradual y progresivamente, de una manera multilateral, y
competitiva, un mercado común latinoamericano", y que re
comendara que la CEPAL con la participación de la O.E.A.
elaborara propuestas específicas sobre la estructura y modalidades de semejante arreglo regional. (\*\*)

Un año después, en la primera reunión del grupo detrabajo de la CEPAL sobre el mercado común (en Santiago-

<sup>(\*)</sup> Op. Cit. p. XVII

<sup>(\*\*)</sup> Tomado de: Wionzek, Miguel. "La Historia del Tratado de Montevi deo" en: <u>Integración de América Latina</u>. Experiencias y Perspectivas. <u>México</u>, F.C.E. pp.55-93.

de Chile en febrero de 1958) se presentaron a la reunión bienal de la CEPAL (1959) los principios fundamentales y las recomendaciones básicas sobre un arreglo que abarcaría todo el subcontinente. La mayoría de estos principios fueron recogidos en los Tratados de Montevideo de - 1960 y 1980, a saber: (\*)

- 1.- La adhesión al mercado regional debe estar abie $\underline{r}$  ta a todos los países latinoamericanos.
- 2.- La meta última del mercado regional debería con sistir en la inclusión de todas las mercancíasproducidas dentro del área, sin que esto significara en cambio, que el mercado regional fuera efectivo de manera inmediata para todas esas -mercancías.
- 3.- A los países menos avanzados se les debería con ceder un tratamiento especial para capacitarlos mediante la industrialización progresiva y el fortalecimiento global de sus economías, a compartir plenamente los beneficios del mercado -global.
- 4.- Sería deseable establecer una tarifa aduanal -- única frente al resto del mundo.
- 5.- La especialización de las industrias y de otras actividades, que es uno de los objetivos del -- arreglo, debe ser el resultado del libre juego- de las fuerzas económicas.
- 6.- En interés de una mayor eficiencia, el mercadoregional debe poseer un sistema especial de pa-

<sup>(\*)</sup> CEPAL, Op. Cit. p. 63

gos multilateral, que conduzca a la máxima rec<u>i</u> procidad en el comercio entre los países latin<u>o</u> americanos.

- 7.- Los países miembros deben tener derecho a establecer restricciones temporales a la importa ción.
- 8.- Los países participantes también deben poder -restringir las importaciones de productos agrícolas.
- 9.- Se deben establecer reglas de competencia, para evitar que el comercio de exportación de un -país miembro perjudique las actividades de otros participantes en el mercado regional.
- 10.- Convendría proporcionar al mercado regional unsistema ejecutivo de créditos y de asistencia técnica.
- 11.- Sería útil establecer un cuerpo consultivo constituído por países miembros, así como un sistema de arbitraje.
- 12.- Durante la formación de un mercado regional, se ría altamente descable obtener la cooperación activa de la iniciativa privada latinoamerica-na.

3.- EXPOSICION ESQUEMATICA DEL TRATADO DE MONTEVIDEO-1980

El tratado de Montevideo de 1980 da origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual agrupa en su seno a: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

La ALADI, recogiendo el espíritu progresista de su - antecesor, la ALAC, se presenta como un mecanismo para -- acelerar el proceso de desarrollo económico y social" de América Latina mediante la expansión de los mercados na-cionales a la totalidad de la región, eliminando las trabas al comercio entre los países miembros.

#### 3.1. ESTRUCTURA DOGMATICA

# A) Objetivos de la ALADI

A largo plazo, el Tratado se plantea como objetivo del es tablecimiento de un mercado común latinoamericano, segúnse desprende del artículo primero del mismo. Esto es, a largo plazo se plantea la eliminación tanto de las restricciones al comercio entre los países miembros, como de aquellas que dificultan el libre movimiento de los factores de la producción: capital y trabajo.(\*)

Para lograr este objetivo general el propio instru-mento jurídico analizado se plantea los siguientes objetivos a corto y mediano plazo:

<sup>(\*)</sup> Coincide en cierta forma con lo planteado por el artículo 1º del - Tratado de Roma cuendo expresa: "La Communauté a pour mission, par i'éstablissement d'un marché commun et par le rapprochement progre ssif des politiques économiques des etats membres, de promouvoir - un dévelppement harmonieux des activités économiques dans ensemble de la communauté, une expansion continue et équilibre, une estabilité accrue, un relévement acclere du niveau de vie et des relations plus étroites entre les états qu'elle réunit".

- a) Promover y regular el comercio recíproco, comple mentación y desarrollo de acciones de coopera-ción económica que coadyuven a la ampliación delos mercados. (art. 2do.)
- b) Privilegiar el intercambio recíproco, mediante el establecimiento de un margen de preferencia regional. (art. 5to.)
- c) Promover el comercio de los países mediante comerciales, sean de alcance regional y parcial. -(art. 10mo.)
- d) Promover al máximo el aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la congruencia de los productos al mercado internacional, mediante -- acuerdos de complementación económica. (art.11º)
- e) Fomentar y regular el comercio agropecuario in-traregional mediante la concertación de acuerdos
  agropecuarios. (art. 12º)
- f) Establecer condiciones favorables para la participación de los países de menor desarrollo económico relativo, basándose en los principios de la no reciprocidad y de la cooperación económica. (art. 3º letra D.)
- g) Multilateralizar progresivamente las denominadas acciones parciales. (art. 3º letra B.)

- h) Establecer regimenes de asociación o de vinculación multilateral que propicien la convergenciacon otros países y áreas de integración económica de América Latina. (art. 24)
- i) Vincularse con países o áreas de integración económica del mundo en desarrollo (art. 29)
- B) Principios que rigen la acción de la ALADI.

De acuerdo con el artículo  $8^{\circ}$  del Tratado, los principios que rigen la acción de la ALADI son:

- I) Pluralismo político y económico.
- II) Convergencia de las medidas de alcance parcial hacia la multilateralización y hacia el mercado común.
- III) Flexibilidad, opciones y capacidad para permitir la concertación de variadísimas acciones de alcance parcial.
- IV) Tratamiento diferencial, según el nivel de desarrollo de los países.
- V) Licencia a todo tipo de mecanismos que dominen o amplíen los mecanismos a nivel regional.

# C) Los mecanismos de la ALADI

El Tratado de Montevideo señala como mecanismos para lograr sus objetivos los siguientes:

 Una preferencia arancelaria regional, otorgada reciprocamente por los países miembros y aplica-

٠í

da con referencia al nivel que rija para terceros países (art. 5º). La preferencia arancelaria con siste simplemente en una rebaja tarifaria que cada país de la ALADI otorga a las importaciones -- provenientes de otros países de la Asociación. - Si el nivel de preferencia se estableciera en 20% y Venezuela, por ejemplo, tuviera un impuesto adua nero de 50% a la importación de un producto deter minado en caso de realizarse la importación de un producto de Argentina, de Brasil o de cualquier - otro país de la ALADI, el derecho arancelario bajaría del 50 al 45%.

La preferencia arancelaria tiene varias ventajas, a saber:

- a) Se aplica a todos los productos del universo conmuy pocas excepciones. Esto representa un avance en relación a la ALALC, en la que las negociaciones se realizaban producto por producto.
- b) Es recíproca, lo que sin embargo plantea proble-mas para los países de menor desarrollo.
- c) Ninguno de los países renuncia a su propia sobera nía tarifaria respecto de las importaciones que se realicen con países no miembros. Aunque el ar tículo 24 abre la posibilidad de que la preferencia se otorgue también a países no miembros.

Cabe mencionar, por otra parte, que si bien es cier-

to el margen de preferencia es gradual, hasta que no llegue al 100% no podemos hablar de una zona latinoamericana de libre comercio, y menos aún de un Mercado Común La tinoamericano, pero este tema lo abordaremos con profundidad más adelante.

Respecto al margen de preferencia arancelaria, en - la reunión que siguió a la firma del Tra ado, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores aprobó la resolución No.5 en la que se señala que ésta debe sujetarse a- las siguientes pautas:

- a) Abarcar en lo posible la totalidad del universoarancelario, aunque los países estén facultados para establecer sus listas de excepciones.
- b) No implicará consolidación de gravámenes.
- c) Tiene carácter mínimo y su intensidad podrá serprofundizada a través de negociaciones multilate rales.
- d) Podrá ser distinta de acuerdo con el sector económico de que se trate.
- e) Se eliminarán las restricciones no arancelarias, con objeto de hacer efectiva la preferencia arancelaria.

Es necesario comentar que el tratamiento de la preferencia arancelaria regional varía según el grado de de



sarrollo económico de los países miembros. Al respecto, la resolución No.6 del Consejo de Ministros de Relacio-nes Exteriores hace la siguiente distinción:

- Países de menor desarrollo económico relativo: Bo livia, Ecuador y Paraguay;
- Países de desarrollo intermedio : Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela ; y
- Otros países miembros: Argentina, Brasil y México.
- 2) Acuerdos de alcance regional. Son aquellos en los que necesariamente participan todos los países miembros, y que pueden celebrarse según los objetivos y mecanismos de los acuerdos de alcance parcial, así como referirse a las mismasáreas que éstos. Se encuentran reglamentados en los artículos: 4; 6; 18; 37 letra F; 35 del Tratado, así como en el artículo 4º de la resolución No.1 y 3º de la No.3 del Consejo de Ministros.

Según el artículo 18 del Tratado y 4º de la CM/Resolución I, los acuerdos de alcance regional - tienen por objetivo formalizar las negociaciones que lleven a cabo los países miembros para renegociar las concesiones otorgadas en listas nacionales negociadas a la luz del Tratado de Montevideo de 1960, con el propósito de alcanzar un mayor fortalecimiento y equilibrio de las corrientes comerciales.

Asimismo, de acuerdo con el artículo 3º de la -- CM/ Resolusión 3, éstos instrumentos jurídicos - pueden tener por finalidad formalizar las accio-

nes en favor de los países de menor desarrollo - económico relativo.

Finalmente, según dispone el artículo 6º del Tratado, los acuerdos de lacance regional, "se celebrarán en el marco de los objetivos y disposiciones del presente Tratado, y podrán referirse a las materias que comprenden los instrumentos previstos en los acuerdos de alcance parcial". Esto significa que pueden referirse a:

- Acuerdos comerciales.
- De complementación económica.
- Agropecuarios.
- De promoción del comercio.
- 3) Acuerdos de alcance parcial. De aucerdo con elartículo 7º del Tratado, son aquellos en los -que sólo participan los países signatarios del acuerdo respectivo. Es oportuno mencionar que la posibilidad de concertar acuerdos de alcanceparcial, que contuviesen compromisos no extensibles necesariamente a todos los Estados miembros de la región, fue uno de los temas más importantes que se plantearon en las negociaciones colectivas de la ALALC. Sin embargo, en el Tratado de 1980, (a su art. 9 así como la CM/ Resolución 2 en su artículo 4º) se plantearon las siguientes condiciones para celebración de este tipo de --acuerdos.
- Previa negociación deberán estar abiertos a la adhesión de los demás países miembros.
- Deberán contener cláusulas que propicien la con--

- vergencia a fin de sus beneficios alcancen a todos los países miembros.
- Contendrán tratamientos diferentes en funciónde las tres categorías de países reconocidos por la Resolución No.6
- La preferencia arancelaria se establecerá en relación con los gravámenes aplicados a las importaciones provenientes de países miembros de la ALADI, no signatarios del respectivo acuerdo de alcance parcial.
- Deberán tener un plazo mínimo de 1 año de dura ción salvo en el caso de acuerdos de complemen tación que durarán un mínimo de tres años.

Al igual que los convenios de alcance regional,estos acuerdos tienen por objeto formalizar la renego
ciación de las listas nacionales entre los países -miembros, así como formalizar las acciones en favor de los países de menor desarrollo económico relativo(art. 4º CM/ Resolución I y art. 3º CM/ Resolución -No.3).

Los acuerdos de alcance parcial constituyen unaexcepción a la Cláusula de la Nación Más Favorecida al interior de la ALADI, en la medida que, las ventajas, favores, franquicias y privilegios producto de ellos, no deben extenderse necesariamente al resto de los miembros de la comunidad. Ello constituye un -avance sustancial en relación al Tratado de 1960.

De acuerdo con la CM/ Resolución No.2, los acuer

dos de alcance parcial podrán ser:

- a) Comerciales. Aquellos que tienen por finalidadexclusiva la promoción del comercio entre los -países miembros (art. 10 del Tratado y 6º de la-CM/ Resolución). De acuerdo con la resolución citada estos acuerdos tendrán las siguientes características:
- No deben contener compromisos en materia de especialización de la producción.
- Delimitarán tanto el universo arancelario al que se referirán como las modalidades de desgravación.
- Las concesiones que otorguen pueden ser temporales, por grupos o mixtas, sobre excedentes y fal tantes o sobre intercambio compensatorio.
- Serán inmediatamente extensibles a los países de menor desarrollo económico relativo sin necesi-dad de negociación previa.
- b) De promoción del comercio. Son aquellos que serefieren a materias no arancelarias y que tienden a promover las corrientes de comercio intraregionales. (art. 13º del Tratado y 9º de la CM/ Resolución 2). Estos acuerdos pueden tomar en consideración los siguientes aspectos:
- 1.-Normas de conducta comercial. Es decir, subven-

ciones y derechos compensadores, prácticas desleales de comercio, licencias y trámites de importación.

- 2.-Normas en materia arancelaria. Esto es, pagos, cooperación financiera, cooperación tributaria, cooperación zoo y fitosanitaria, cooperación -- aduanera, facilitación del transporte y compras del Estado.
- c) Acuerdos de Complementación Económica. Estos pueden tener objetos que van desde la promoción al máximo aprovechamiento de los factores productivos, la promoción de complementación económica de la competencia equitativa, hasta el logro del desarrollo regional equilibrado. (artículo 11 del tratado y séptimo de la CM/ Resolución 2). De tal forma que tales acuerdos estarán sujetos a las siguientes normas:
  - Podrán contener normas relativas a desgravación arancelaria o programación industrial.
  - Podrán ser sectoriales o subsectoriales y ten--drán vigencia mínima de tres años.
  - Deberán incorporar medidas que procuren el aprovechamiento equilibrado y armónico de sus beneficios a los países participantes, en función de las categorías de los países, y procedimientos de evaluación y correción de desequilibrios.

d) Acuerdos agropecuarios. Tienen por objeto fomentar y regular el comercio de productos agrope
cuarios, por productos específicos o grupos de productos pudiendo basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, o en -contratos entre organismos estatales o paraestatales. (artículo 12º del tratado y octavo de laCM/ Resolución 2).

De acuerdo con la multicitada resolución, estosacuerdos podrán contener disposiciones referentes a:

- Volumen y condiciones de comercialización;
- Período de duración del acuerdo;
- Requisitos de sanidad y calidad;
- Sistema de determinación de precios;
- Financiación;
- Mecanismos de información; y
- Compromisos sobre insumos o bienes relacionadoscon el sector agropecuario.

#### 4.- Sistema de Preferencias.

El tratado de Montevideo - 1980 en su capítulo III-establece un sistema de apoyo para los países de menor - desarrollo económico relativo. Este sistema está estructurado conforme a los principios de no reciprocidad y de cooperación comunitaria. (artículo 15).

Los Acuerdos de Alcance Regional y Parcial son losinstrumentos a través de los cuales se desarrolla este sistema de preferencias para los países de menor desarrollo económico relativo. En ellos se estipulan las normas que garantizan la preservación de las preferencias arancelarias, la eliminación de las restricciones no -arancelarias y la aplicación de cláusulas de salvaguarda. (artículo 17)

El tratamiento preferencial en los acuerdos de al--, cance regional se reglamenta en el artículo 18 del trata do y en el 3º de la CM/ Resolución 3. Conforme a estos-preceptos este mecanismo se refiere a la facultad de los países desarrollados para aprobar listas negociadas de - apertura total e inmediata para favorecer a productos, - preferentemente manufacturados, originarios de los países de menor desarrollo.

El tratamiento preferencial en los acuerdos de al-cance parcial en los artículos 19 a 28 del tratado asícomo en la CM/ Resolución 4. Mediante Acuerdos de Alcance Parcial se trata de acordar programas de cooperacióneconómica en áreas de reinversión e inversión, accionesconjuntas para impulsar proyectos de interés común conel propósito de captar la financiación y la asistencia técnica adecuada, programas de desarrollo tecnológico corientados a estimular el desarrollo de los países menos avanzados y sentar las bases para que estos puedan aprovechar las preferencias arancelarias.

Es necesario comentar que la CM/ Resolución 5 creólos Programas Especiales de Cooperación como mecanismospara promover una efectiva cooperación colectiva en fa--

vor de los países de menor desarrollo económico relativo. (Artículo primero).

Asimismo el artículo tercero de la resolución citada dio vida a la Unidad de Promoción Económica que tiene por objeto proporcionar el apoyo necesario a los países de menor desarrollo económico relativo a fin de que éstos logren su plena participación en el proceso integracio---nista. La labor principal de esta institución es asis---tir a los países en cuestión en las negociaciones del ---patrimonio histórico, en la elaboración de las listas antes mencionada, en la definición de los criterios de apertura inmediata, así como en el establecimiento de las ---estrategias para las negociaciones futuras.

### 3.2. ESTRUCTURA ORGANICA.

De acuerdo con el artículo 28 del Tratado, la ALADI cuenta con tres órganos de carácter político: El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Conferenciade Evaluacion y Convergencia y el Comité de Represen--tantes; y uno de carácter técnico: La Secretaría General.

El Consejo es el órgano supremo de la Asociación -- (artículo 30) y adoptará las decisiones que correspondan- a la conducción política superior del proceso de integración económica. Es un órgano de carácter intergubernamen tal más que comunitario, en la medida que está constituído por los ministros de relaciones exteriores de los esta dos miembros (artículo 31) y en consecuencia no se desligan del vínculo que los liga a sus países de origen. El Consejo sesiona y adopta resoluciones por mayoría de voctos. (Artículo 32 a contrario sensu) requiriendo de la totalidad de sus miembros para sesionar.

Es el órgano legislativo de la Asociación. De acue<u>r</u> do con el artículo 30 literal A, el Consejo podrá: "Dictar normas generales que tenderán al mejor cumplimiento de los objetivos de la Asociación, así como al desarrollo armónico del proceso de integración". Con base en esta facultad hasta el mes de agosto de 1980 se habían dictado 9 resoluciones que reglamentan aspectos diversos del proceso de integración latinoamericano.

La Conferencia de Evaluación y Convergencia se integra por ministros plenipotenciarios de los países miem---: bros, es decir, que al igual que el Consejo es un órgano intergubernamental (artículo 34). Sesiona cada 3 años y toma decisiones con la presencia de todos los países miem---bros. Promueve, evalúa y examina el funcionamiento de la-ALADI.

El Comité es un órgano permanente de la Asociación - que al igual que los dos anteriores es un órgano intergubernamental, en tanto que está constituído por un representante permanente de cada país miembro. (Art. 36)

Finalmente, la Secretaría General es, según el - - - artículo 29 del tratado, el órgano técnico de la Asocia--ción, cuyas funciones se encuentran detalladas en el ar--tículo 38 del mismo ordenamiento.

#### III. - EL COMERCIO INTRAZONAL. EL CASO DE MEXICO

La crisis económica de principios de los ochentas, - ha afectado severamente a casi todos los países Latinoame ricanos grandes o pequeños, democráticos o autoritario. Brasil, el gigante de la región, ha acumulado la deuda -- más cuantiosa del mundo; mientras que, en el otro extremo Costa Rica, la pequeña democracia centroamericana, se enfrenta a una de las deudas "per cápita" mayores del plane ta. Al parecer la profundidad de la crisis no se relaciona con el tipo de sistema económico: Cuba, país de planea ción central, está en dificultades económicas y lo mismo-ocurre con Chile, que por casi diez años se ha ufanado demantener una de las economías de mercado más libre de la tierra. (\*)

En vista de estos antecedentes y penurias con el exterior, los países Latinoamericanos deberían de volcarsehacia el fortalecimiento y el impulso de la integración económica regional, "debido principalmente a la perspectiva de la lenta recuperación de los países industriales y sus posibilidades de absorber un aumento significativo de las exploraciones latinoamericanas". (\*\*) Por ello, tendría sentido que los países de la región se inclinaran a aumentar el comercio mutuo multilateral.

Sin embargo, la situación que guardan los países de América Latina, con respecto a la deuda externa, la necesidad de importar bienes intermedios y finales, aunado a la aguda crisis de divisas para satisfacer todas estas no cesidades; obligan a los países de la región a buscar elcomercio fuera del área. Cabe mencionar que un factor im

<sup>(\*)</sup> Josep Grunwold (traducción del inglés de Sergio Ortiz H.) México, Comercio Exterior. Núm. 3, marzo 1984 pp. 215-220

<sup>(\*\*)</sup> Op. cit. p. 218

portante para esta conducta, es sin duda, la poca diversidad de la producción que ofrece la región. Por ello, suena lógico que en vez de buscar el comercio interior, los mismo países latinoamericanos, compitan por los mercados internacionaes, para colocar sus productos poco -- diversificados.

En las siguientes líneas, trataremos de ver cual es la conducta comercial de los países integrados a la ---ALADI, haciendo especial énfasis en el caso de México.

La corriente comercial de México en la ALADI, es el punto de partida. México, integrante de la Asociación -Latinoamericana de Integración (ALADI) desde su nacimien to en 1980, y de su antecesor la ALALC, tiene una corrien te comercial con el resto de los países que la forman, de gran importancia, pero ésta no se compara con la quetiene con los Estados Unidos (E.U.). En 1982 México exportó hacia los E.U. un total de 11'129,675, dlls. que representaron el 53.17%, de su comercio exterior, mien-tras que las exportaciones hacia la ALADI ascendieron asólo 4.85%, es decir; 1'014,259 mil dlls., cifra no comparable con el 12.37% que llevó a cabo con la Comunidad-Económica Europea, (2'590,047 mil dlls.) (\*). parte, el propio comercio con la ALADI no muestra un incremento con la firma del Tradado en 1980. Es decir, -mientras que México exportó a la región un total de ----551,401 miles de dólares, en 1982, esta cifra desciendehasta 195,523 miles de dólares en 1983 pasaron a 488,717 y 564,793 miles de délares en 1984 y 1985 respectivamente, de donde se deduce que este rubro cuando mucho man-tiene actualmente su nivel. El caso, sin embargo, es -más alarmante en tratándose de las exportaciones, ya que éstas decrecen sensiblemente pasando de 1'014,259 miles-

<sup>(\*)</sup> Ver cuadro 1

de dólares, en 1982 a 830,661, 825,499 y 579,364 miles de dólares en 1983, 1984 y 1985 respectivamente.

Esto nos da una idea de la crítica situación del comercio mexicano con la ALADI. Asimismo, si vemos los niveles de importación que México realizó de la ALADI, nosquedamos fríos, pues sólo alcanzaron para el año de 1982, la cifra de 551,401 mil dlls. equivalente a 3.67% del --- total de importaciones que México contrató.

El restante 94% de flujo comercial lo llevó a cabo - con los E.U., por un valor equivalente a 9'006,474 dlls., cifra que significó el 59.88%; con Canadá el 2.12% y con-la Comunidad Económica Europea 14.77%. Estas cifras nosmuestran que el comercio dentro de la región presenta una pendiente negativa. A esta situación se agrega la faltade diversificación y especialización de la producción dentro de la región.

El cuadro # 12. que se refiere a la exportación por bienes, nos permite ver que a pesar de que México exporta bienes de consumo, intermedios y de capital, el comerciotiende a acentuarse fuera de los países de la ALADI. En 1982, México exportó tan sólo el .24% hacia Argentina, -- 3.42% hacia Brasil y .38% a Uruguay; mientras sus importaciones ascienden a .89% 2.31% y 0.40% respectivamente, que con mucho no se comparan con las importaciones - - hechas con E.U. mismas que ascendieron en 1982 a -------9'006,474 mil dlls., equivalente al 59.88%, del total importado, o con el 14.17%, de la Comunidad Europea.

Cabe mencionar que las relaciones comerciales que -- México sostiene con los países de la Asociación Latinoame ricana de Integración, son equivalente y a veces rebasa-- das, por el comercio que sostiene con el Mercado Común -- Europeo.

Para 1985, última cifra disponible, el comercio de la integración en vez de desarrollarse, tendió a decrecer. México no fue la excepción, en 1982 exportaba a -- Argentina un total de 50,629 mil dlls., para 1985 esta cifra tan sólo ascendió a 36,720 mil dlls., esto es; --- 27.4% menos. Con Brasil, uno de los países con los cuales México había tenido mayor dinamismo comercial, pasócon el mismo lapso de 714,728 mil ddls., a sólo 297,787-mil dlls., esto es; 141% menos de comercio.

Lo anterior nos muestra una desviación negativa decomercio provocada por la aguda situación por la que --- atraviesa el país.

Esta desviación de comercio se inclinó más hacia los - E.U. que hacia Europa, pues el comercio con la CEE, incluso disminuyó durante este lapso. En 1982 México exportó a los E.U. 11'129,675 mil dlls., es decir, en términos absolutos el incremento fue de 2.211,335 mil dlls. equivalentes a un 19.9%.

En cuanto a las importaciones, sólo con Argentina,-México siguió manteniendo su volumen de importación, --mientras que, con los demás países de la región de la --ALADI, tendió a caer drásticamente. Así por ejemplo el-Comercio con Brasil cayó un 41.3%, con Colombia 52.9%, respectivamente, mientras que con Venezuela y Chile el comercio se mantuvo estable. Estos niveles de importa-ción por producto, en el caso de Argentina, se marcaronprácticamente en los bienes intermedios al pasar de ----102,076 mil dlls. en 1982, a 235,870 mil dlls. en 1985,~ con Venezuela en cambio lo que se incrementó fueron lasimportaciones de bienes de consumo, al pasar de 1,290 mil dlls. en 1982 a 13,259 mil dlls., es decir; México impor tó de Argentina bienes intermedios, de Venezuela bienesde consumo y de Chile bienes de consumo, intermedios y de capital.

Obviamente, estos niveles de importación no se com paran ni con mucho, a las cifras que México importa del Canadá, de E.U. y de Europa. Echemos un vistazo a és-tas importaciones:

En 1982, México importó de los E.U. un total de - 9'006,474 mil dlls., 59.8% del comercio total, de los - cuales 10% eran bienes de consumo, 61.5% bienes intermedios y 28% bienes de capital.

Para 1985 las cifras eran las siguientes: el monto equivalente de las importaciones norteamericanas, ahora representaban el 62.9% del total, de las cuales el 8% - eran de bienes de consumo, el 69.3% bienes intermedios-y el 22% bienes de capital, lo que nos da un índice del comportamiento del crecimiento de México. En otras palabras, es importante saber que la unión comercial latinoamericana representada por la ALADI, no ha sido motor de bienestar hacia sus integrantes, como lo propone suconvenio, obien el incremento de bienestar que debería de traer, se ha visto minado por las necesidades particulares de cada uno de los países integrantes.

Lo cierto es que la ALADI como motor del bienestar al interior no ha logrado sus objetivos, pues ni con mu cho la Asociación Latinoamericana de Integración ha logrado "crear comercio", es decir que en vez de volcarse el comercio hacia dentro de la integración y con -- ello fortalecer el comercio entre los países de la Asociación, se ha dado una "desviación de comercio" pero - hacia afuera, hacia los mercados de los países desarro-

llados, buscando con ello mayores divisas que les permite solventar la crisis financiera y comercial que enfrentan.

Por otro lado, cabe mencionar que los niveles aran celarios dentro de la Integración no ha podido motivara los países a buscar ventajas comerciales, y por otrolado a pesar de las barreras arancelarias de los países desarrollados para con los productos latinoamericanos, éstos han seguido intentando desbordarlas para ubicar sus productos. Por consiguiente es necesario hacer una nueva revisión de la ALADI, que responda a los problemas que hoy en día se le presentan.

# IV.- HACIA UNA TEORIA DEL DERECHO COMUNITARIO LATINOAMERICANO

1.- EL DERECHO REGIONAL EN LA DIVISION TRADICIONAL DEL -DERECHO.

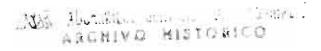
La teoría clásica ha dividido al Derecho Internacional en dos grandes apartados:Derecho Internacional Público y Derecho Internacional Privado. Este último, es --- bien sabido, no constituye una rama del Derecho Internacional sino una técnica procesal de conflictos de Leyes, y por tanto queda fuera de nuestro campo de estudio.

Por lo que hace al Derecho Internacional Público, -este ha sido definido como el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones de los Estados entre sí.Aunque, en el presente siglo este concepto ha sido substituído por el que señala que se trata del Derecho de -Gentes que rige las relaciones entre los sujetos o perso
nas de la comunidad internacional - incluyéndose así a las organizaciones internacionales como sujetos del mismo-.

Sin embargo, esta doctrina sigue ignorando hasta aho ra a los sujetos económicos privados en el grado de ---- desarrollo capitalista actual vienen a ser los protago-- nistas de las relaciones internacionales.

Esta visión considera que puede hablarse de tres --niveles jurídicos a saber: (\*)

<sup>(\*)</sup> Véase: Sepúlvoda, César. <u>Derecho Internacional</u>. México. Porrúa-13a. Edición 1983. pp. 3



- Derecho Internacional Universal, que es aquél conjunto de normas que obliga sin excepción a todos los miembros de la comunidad internacional.
- Derecho Internacional General, que es el grupo dereglas vigentes entre un gran número de Estados.
- Derecho Internacional Particular, formado por ---- aquellas normas de carácter contractual fundamen-- talmente, que rigen entre dos Estados o entre un número pequeño de ellos.

Las principales críticas que se han hecho a esta teo ría se basan en negar el carácter mismo de "Derecho" al -- Derecho Internacional, partiendo de la imposibilidad de un Estado supracional que garantice la vigencia del mismo como tal, que encontraría su sustento en el carácter soberano de los Estados-Nación.

Y es precisamente, desde esta perspectiva, la presencia de una autoridad supracional la que nos llevaría a hablar de un régimen jurídico transnacional o comunitario.

#### 1.1 ¿EXISTE O NO UNA AUTORIDAD SUPRACIONAL?

Vamos a abordar el problema desde una perspectiva -positivista clásica, es decir a través de la doctrina de Kelsen.

Quienes niegan el carácter de "Derecho" al Derecho - Internacional parten de considerar que detrás del Derecho-

Nacional está el Estado (titular de la soberanía nacional) que constituye la autoridad suprema que ordena la conducta de sus súbditos y en consecuencia entre aquél y éstos existe una relación de superioridad e inferioridad. Ahora --- bien el Derecho Internacional, se ha dicho, no muestra la-existencia de tal autoridad ni poder soberano que garantice ese orden y que se halle situado por encima de los suje tos (Estados) y por tanto no hay esa relación de superioridad e inferioridad. Esto es así porque los Estados-Nación son soberanos y su soberanía rechaza, por naturaleza pro-pia, un poder superior a ellos.

Sin embargo, para Kelsen el problema es distinto. Si existe un orden jurídico nacional no existe entonces un
orden jurídico internacional. Es decir, Kelsen partidario
de la teoría monista del derecho, considera a la soberanía
como una cualidad del orden jurídico que se suponga como válido, es decir, como vigente. En otras palabras, la --soberanía de un orden jurídico reside en que este sea su-premo, que su vigencia no se derive de ningún otro orden superior. Conforme a esto, carecerá de soberanía aquéllacomunidad cuyo ordenamiento está situado bajo otro supe--rior y encuentre en éste su razón de vigencia. (\*)

Para el positivista alemán, el problema de la sobera nía está íntimamente ligado al problema de las relaciones-entre órdenes normativos. Estas relaciones pueden ser desupraordinación o de subordinación. Desde este punto de vista es imposible la existencia de dos sistemas de normas soberanos.

<sup>(\*)</sup> Véase: Kelsen, H. Compendio de Teoría del Estado. México. Editorial Nacional. 1980. pp. 134-148

Un orden jurídico es soberano sólo cuando:

- 1.- No hay sobre el mismo ningún otro orden jurídico, ni siquiera el de derecho internacional.
- 2.- No pueden ser reconocidas otras comunidades jurídicas coordinadas a él, otros estados también soberanos.

Para Kelsen el único orden jurídico soberano es elinternacional y su razón no deriva de la existencia de una autoridad supracional.

Afirma el positivista alemán que para que exista la relación concreta de superioridad e inferioridad no es - necesario en absoluto que el orden invista de superioridad a un individuo para crear normas o decretar mandatos que otros deben obedecer, y señala como ejemplo de ello- al derecho consuetudinario que es creado por los propios países destinatarios de la norma.

En tal sentido, la relación de superioridad e inferioridad no se da entre el sujeto y el órgano investidode autoridad sino entre el sujeto y el orden normativo.Los estados están subordinados al Derecho Internacionalcomo los individuos lo están al orden jurídico nacional.

# 1.2. ¿EXISTEN NORMAS JURIDICAS DE CARACTER COMUNITARIO?

Uno de los clásicos del derecho económico interna-cional, Georg Schwarzemberger (\*) señala que una de las(\*)Georg Schwarzemberger. The Priciples and Standars of International
Economic. Law.

limitaciones frontales a la soberanía nacional está constituída por las uniones económicas, en l'as que la jurisdicción de la Unión substituye a la estatal.

- C. Colliard, (\*) francés experto en organizacioneseconómicas divide a éstas en dos grupos:
  - 1.- Las que conservan el carácter internacional, in terestatal, y
  - 2.- Las llamadas organizaciones internacionales que tienden a realizar construcciones típicamente federales cuyos miembros perderían la propia ca lidad de estado en la aceptación de derecho internacional. Esto implica privar a los Estados miembros de su soberanía.

En el mismo sentido, la crítica fundamental de Kuznetzov (\*\*) a la Comunidad Económica Europea consiste en
señalar que, dadas las contradicciones constantes, propias del sistema capitalista, entre los miembros de la misma, se hace necesaria la existencia de órganos supranacionales (\*\*\*) y como consecuencia de ello la restricción a la soberanía nacional.

<sup>(\*)</sup> Tomado de Kusnetsov. <u>La Integración Económica, dos modos de -- abordar el problema</u>. <u>Moscú, Progreso. 1975 P.B.</u>

<sup>(\*\*)</sup> Kusnetsov. Op. cit.

<sup>(\*\*\*)</sup> El concepto de organización supranacional apareció en el lenguaje jurídico internacional, con el surgimiento de las comunidades eurooccidentales, el propio término supranacional se empleó por primera vez en el tratado que instituyó a la Comunidad Económica Europea del Carbón y del Acero de 1951. El rasgo fundamental de la supranacionalidad es el derecho de los ór ganos de una Organización Internacional a dictar Leyes directa mente obligatorias para las personas físicas y jurídicas en el territorio de los Estados miembros. Cf. Kuznetsov. Op. Cit.

Todas estas argumentaciones llegan a conclusiones - incorrectas porque parten de una premisa falsa: La Teoría Dual del Derecho. En la teoría monista la existencia de un orden jurídico comunitario es posible desde el momento en que los Estados están facultados por la norma "Pacta Sunt Servanda" para crear acuerdos aplicables a- ellos mismos y a través de dicha facultad pueden crear - ámbitos de aplicación que abarcan territorios de dos o - más de ellos.

El único fundamento entonces del derecho regional - es el orden jurídico internacional soberano. Ahora bien si el orden jurídico regional carece de una autoridad su pracional, entonces la producción de normas jurídicas se encuentra descentralizada y puede suceder que existan ór denes jurídicos nacionales cuyo grado de centralización-en la producción de normas dificulte la recepción de normas comunitarias.

Esta situación particular se presenta en el caso de América Latina.

2.- EL DERECHO REGIONAL FRENTE AL DERECHO NACIONAL EN -- AMERICA LATINA.

El derecho comunitario tiene aún una corta vida, -sus orígenes pueden vincularse al desarrollo del derecho
internacional económico, posterior a la Segunda Guerra Mundial. (\*) En consecuencia, el desarrollo teórico ylegislativo en torno a éste es todavía precario. Un ma-

<sup>(\*)</sup> Por tal entendemos al conjunto de normas jurídicas, emanados de la comunidad internacional mediante los cuales se intenta racio nalizar a la economía mundial, conforme al orden económico internacional.

yor grado de evolución sólo puede encont/rarse en el modelo presentado por la Comunidad Económica Europea. (\*)

En América Latina, la discusión en torno a la integración económica ha prestado poca atención, hasta el momento, al fenómeno jurídico. La mayoría de los estudios al respecto apuntan hacia el analisis económico basado en la demostración del fracaso de la vida comunitaria fundado en la falta de complementariedad de las economías de la región y en la carencia de ventajas comparativas al interior de la misma.

La crisis económica que enfrenta el mundo en la actual década reclama -quizá con mayor intensidad con relación a la problemática que, en los cincuentas, llevó ala CEPAL a proponer la expansión de los mercados nacionales como un mecanismo tendiente a lograr el desarrollo de los países latinoamericanos la búsqueda de nue vas alternativas de viabilidad para las economías de la América de las venas abiertas.

El derecho económico no debe ser ajeno a estas alternativas. El derecho económico debe asumir un carácter instrumental al servicio de sistemas económicos alternativos a los existentes.

Planteamos 1o anterior porque consideramos que has ta el momento el derecho (El Constitucional Latinoameri cano) ha constituído un obstáculo para el desarrollo -- pleno de la ALADI. Este argumento constituye el punto-

<sup>(\*)</sup>V.GR.Los órganos de la C.E.E. pueden dictar normas que son aplicables directamente a los individuos sin pasar por el Estado. Véa se art.189, 191 y 148 del Tratado de Roma.

medular del análisis en este capítulo.

### 2.1. PRIMERA RAZON

El modelo de integración propuesto por la ALADI se autolimita en el Tratado de Montevideo.

Como ya lo mencionamos según el artículo primero --del Tratado, el proceso de integración latinoamericana -tiene como objetivo a largo plazo "el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoame Sin embargo, mientras que en el caso de la ----ALADI el mercado común es el fin, en la C.E.E. es un me-dio para lograr la integración, de ahí que el modelo propuesto por aquélla sea autolimitante.

En efecto, la integración económica constituye un -proceso gradual de evolución, que va desde el estableci-miento de una zona de libre comercio (\*), pasando por la-Unión Aduanera (\*\*), el Mercado Común (\*\*\*), la Unión Eco nómica (\*\*\*\*) y la Integración Económica Total (\*\*\*\*).

(\*) Esta etapa se caracteriza porque en ella las tarifas aduaneras y las restricciones cuantitativas entre los países parti cipantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a terceros países. CF: Bela Balaza. Teoría - de la Integración Económica. Edit. Euthea.

La Unión Aduanera se caracteriza por la ausencia de restricciones cuantitativas y el establecimiento de tarifas comu--nes, pero sobre todo por la existencia de un arancel externo común. Cabe señalar que en esta etapa, la interior de la Comunidad la Cáusula de la Nación Más Favorecida tiene plena -

El Mercado Común no sólo implica eliminar las restriccionesal comercio sino también las que dificultan el libre movi--miento de factores, esto es: Capital y Trabajo.

La Unión Económica consigna la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores de la producción, pero con un cierto grado de armonización de políticas económicasnacionales.

(\*\*\*\*\*) La Integración Económica Total presupone además la unifica-ción de políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica.

El paso de una a otra etapa va significando, para los estados miembros, la cesión de parte de su "sobera-nía" (\*). En efecto, el establecimiento de un Mercado Común presupone las siguientes premisas: (\*\*)

- A. La supresión de tarifas y restricciones cuantitativas entre los países miembros.
- B. Equiparación de las tarifas arancelarias en el comercio con países no miembros.
- C. Supresión de las restricciones al tráfico de factores de la producción (capital y trabajo).

Sin embargo, si bien es cierto que el Tratado de --Montevideo busca el establecimiento de un mercado común,los mecanismos que el mismo incorpora no apuntan a ese -objetivo. Por otra parte los órdenes jurídicos naciona-les tampoco permiten el establecimiento de éste.

En efecto, los mecanismos propuesto por la ALADI (la preferencia arancelaria, los acuerdos de alcance regional; los acuerdos de alcance parcial y los sistemas de preferencias) apuntan al establecimiento de la zona de libre comercio pero no del mercado común. El establecimiento de éste requería de serias afectaciones, formales y expresas al carácter centralizado en la producción de normas de los Estados, en el sentido ya apuntado.

<sup>(\*)</sup> Nos referimos a la soberanía como la facultad del Estado pararegular ciertos aspectos de la vida económica nacional, según la discusión que abordamos en el inciso anterior.

<sup>(\*\*)</sup> Véase: Bela Balaza. Op. Cit.

#### 2.2. SEGUNDA RAZON

# El Derecho Constitucional Latinoamericano Vs. la -Integración Económica.

Ahora bien, si suponemos entonces como ya lo hicimos que el orden jurídico internacional o regional. Si queremos afirmar la existencia del derecho regional y/o internacional entonces debemos negar la soberanía del orden jurídico nacional. O se limita la soberanía nacional o éstalimita el desarrollo del proceso de integración regional.

Al respecto es de destacarse que todos los países de la ALADI postulan en sus constituciones políticas el principio de la soberanía nacional. (\*) Pero el problema es más que el de una declaración política. Dentro de un proceso de integración los países miembros deben renunciar -- paulatinamente, a medida que éste avanza, a regular ciertos aspectos de la vida económica nacional. Así dentro -- del Mercado Común es necesario que aquéllas renuncien a le gislar sobre: aranceles aduanales al comercio entre los -- miembros de la Región, y restricciones a la Movilidad de factores (capital y trabjo), trasladando expresamente esta facultad a un órgano de la comunidad.

Sin embargo en el caso de la ALADI, el derecho nacio nal constituye un obstáculo para la integración económica. Ello es fácilmente constatable. Basta con analizar los -- siguientes aspectos:

- 1) El carácter que las constituciones políticas otor gan a la integración económica y la jerarquía --- que se confiere al derecho internacional.
- 2) La existencia de normas constitucionales que re--

<sup>(\*)</sup> Véase artículos: 2º de la Constitución colombiana; 2º de la para guaya; y 5º de la chilena; 1º y 2º de la boliviana; 4º de la uruguaya; 1º de la ecuatoriana; 4º de la venezolana y 39º de la mexicana.

gulan el establecimiento de tarifas aduaneras.

3) El tratamiento constitucional a la movilidad defactores de la producción (capital y trabajo).

En este apartado pretendemos demostrar que las normas de derecho constitucional latinoamericano constituyen, en la mayoría de los casos, factores negativos para el desarrollo de la ALADI. Para lograr este objetivo -- analizaremos tres cualidades que se encuentran en las - distintas constituciones políticas en los Estados que in tegran a ésta, a saber: La contradicción entre el reconocimiento de la necesidad de la integración económica (por parte de algunos países) y la subordinación del derechointernacional al orden jurídico nacional; la existenciade normas rectoras de la política arancelaria nacional; y los obstáculos a la libre movilidad de factores de la producción.

2.2.1.- La contradicción entre el reconocimiento de la integración económica y la subordinación del --derecho internacional al orden jurídico nacional.

Mientras que, a excepción de Bolivia y Chile; todos los países de menor desarrollo económico relativo reconocen a nivel constitucional la necesidad del proceso de in tegración, los países de mayor desarrollo económico relativo son omisos al respecto (México, Argentina y Brasil). Ello es explicable en la medida que, la política proteccio---nista de la industria nacional trajo como consecuencia,-

durante el período de sustitución simple de importaciones, su crecimeinto sostenido hacia adentro.

Pareciera entonces que, el primer grupo de países,arriba mencionado, es de una gran vocación integracio-nista. Sin embargo, este argumento viene a menos por el hecho de que ninguno de los miembros de la ALADI reconoce para lo tratados internacionales una jerarquía -superior a la del orden jurídico nacional. La jurisdic
ción nacional priva sobre la jurisdicción regional, ce-rrando con ello las puertas a la evolución del procesointegracionista, que "per se", según apuntemos en el apartado anterior, es autolimitado en sus objetivos.

Así, el arraigo del territorialismo jurídico en los países de América Latina cierra la posibilidad de expansión de los mercados nacionales frustandro el intento de lograr superar el subdesarrollo mediante la integracióneconómica.

En otras palabras, las declaraciones prointegracionistas contenidas en las Constituciones Políticas de algunos países miembros de la ALADI no van acompañadas -por un acto de cesión, de su soberanía nacional, a los órganos comunitarios (\*).

<sup>(\*)</sup> Un dato muy ilustrado de lo que al respecto acontece en los -países de la Comunidad Econômica Europea está dado en el art. 24 de la Ley Fundamental de la República Federal Alemana, quedispone: "La Federación podrá transferir derechos de sobera--nía, mediante Ley, a instituciones internacionales".

Condición necesaria para la existencia de un orden económico - jurídico regional es la limitación frontal a la idea de la soberanía nacional. Mientras ello no suceda el - proceso de integración latinoamericano no podrá evolucionar más allá de la zona de libre comercio.

Una somera revisión de las Constituciones Políti-cas de los países miembros de la ALADI puede respaldarlo antes mencionado.

Por una parte, la Constitución Política Argentinaes omisa en lo referente al proceso de integración y -por la otra otorga a los tratados internacionales el -mismo nivel jerárquico que a las leyes secundarias. El artículo 31 dispone;

"Esta Constitución, las leyes Federales de la Nación que en su consecuencia se dicten y -los Tratados con potencias extranjeras son -Ley Suprema de la Nación..."

La Constitución Política del Brasil, poco aclara - al respecto, se concreta a señalar:

"Artículo 7º Os conflitos internacionais deverão ser resolvidos por negociaciões dire-tas, arbitragen e outros meios pacificos, com a cooperação des organismos internacionais de que o Brasil participe".

#### "Artículo 8º a União:

I mantener relacoes com estados extrangeiros e com elles celebrar tratados e convençoes; participar de organizacoes internacionais..." La Constitución Política Colombiana es omisa tanto en lo referente al proceso de integración como en lo relativo a la jerarquía conferida a los Tratados Internacionales.

En el caso de Chile, el artículo 50 de la Carta --Magna dispone:

"Artículo 50.- Son facultades exclusivas del Congreso:

1) Aprobar o desechar los Tratados Internacionales que presentare el Presidente de la República antes de su ratificación. La --aprobación de un tratado se someterá al trámite de una Ley..."

En la misma línea, la Constitución Política de los-Estados Unidos Mexicanos omite cualquier declaración referente al proceso de integración y otorga, en su artícu lo 133, igual jerarquía a los Tratados Internacionales que a las Leyes Federales. (\*)

A diferencia de lo anterior, las Constituciones Políticas del Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, reconocen la necesidad del proceso de integración económica.

Así, la Constitución Política de la República del - Ecuador aprobada el día 15 de enero de 1978 establece en su preámbulo una declaración profundamente regionalista, al señalar: "Ecuador ha sido, es y será un país amazónico".

<sup>(\*)</sup> Sin perjuicio de mencionar que en torno a éllo existe toda una discusión en la doctrina nacional.

En este sentido, el artículo 3º dispone: "El Estado ecua toriano acata los principios del derecho internacional; proclama la igualdad jurídica de los Estados. Propugna-la solución pacífica de las contraversias entre naciones y la asociación de estados con miras a la cooperación ya la integración económica social de sus pueblos, especialmente por los iberoamericanos, a los que se halla uni do por vínculos de solidaridad e independencia, nacidos de su identidad de origen y cultura".

· .

La Constitución de la República de Paraguay, sancio nada por la Comisión Nacional Constituyente el 25 de -- agosto de 1967, faculta a la República, en su artículo - noveno para "incorporarse a sistemas multilaterales in-ternacionales de desarrollo, cooperación y seguridad".

Al igual que en el caso del Ecuador, el preámbulo - de la Constitución Peruana establece una declaración pro regionalista, a saber: "Convencidos de la necesidad de - impulsar la integración de los pueblos latinoamericanos-y de afirmar su independencia contra todo imperialismo..."

Asimismo en el artículo 100 se establece: "El Perúpromueve la integración económica, política, social y -cultural de los pueblos de América Latina con miras a la formación de una comunidad latinoamericana".

En igual sentido, el artículo 6º de la Constitución de la República Oriental de Uruguay, aprobada el 27 de noviembre de 1967 dispone: "La República procurará la integración social y económica de los estados latinoameri-

canos, especialmente en lo que se refiere/a la defensacomún de productos y materias primas..."

Finalmente, la Constitución de la República de Venezuela, en su artículo 108, dispone que: "La República favorecerá la integración económica latinoamericana. Aese fin se procurará coordinar recursos y esfuerzos para fomentar el desarrollo económico y aumentar el bienestar y la seguridad comunes".

No obstante lo anterior, es importante destacar, que, al igual que los países de mayor desarrollo económico relativo, estos últimos confieren al derecho internacional una jerarquía menor a la del orden jurídico nacional.

Así, la Constitución Política del Ecuador establece en su artículo 137º.- "La Constitución es la Ley Suprema del Estado. Las normas secundarias y las demás de menor jerarquía deben mantener conformidad con los preceptos constitucionales. No tienen valor alguno delas leyes, decretos, ordenanzas, disposiciones y tratados o acuerdos internacionales que, de cualquier modo, estuvieren en contradicción con la Constitución o alteren sus prescripciones".

Similar situación se presenta en el caso de la --Constitución Paraguaya que dispone en su artículo 8º: "Es
ta Constitución es Ley Suprema de la Nación. Los Tratados,
convenios y demás acuerdos internacionales ratificadosy canjeados, y las leyes, integran el derecho positivo-

nacional en el orden de prelación anunciado".

Por su parte, el artículo 87 de la Constitución Peruana señala que: "La Constitución prevalece sobre todanorma legal. La Ley sobre toda norma de inferior jerarquía y así sucesivamente, de acuerdo con su jerarquía ju rídica". Este precepto viene complementado por lo disquesto por el artículo 101º en el sentido de que: "Los Tratados internacionales celebrados por Perú con otros Estados, forman parte del derecho nacional. En caso de conflicto entre el Tratado y la Ley, prevalece el primero". Es decir en este caso se otorga una jerarquía, alos tratados internacionales, superior a la legislación-secundaria, pero inferior a la Constitución.

Uruguay y Venezuela omiten, en sus respectivas Constituciones Políticas, definir la categoría jerárquica -- del derecho internacional.

2.2.2.- La existencia de normas, a nivel constitucional, que regulan el establecimiento de tarifas aduaneras.

Al respecto se distinguen dos grupos de países:

1) Aquellos cuyas constituciones políticas reglamentan lo relativo al establecimiento de tarifas aduaneras:
Argentina (art. 9º), Brasil (art. 21º), Paraguay (art. 97º y 98º), Venezuela (art. 136º y México (art. 131º)
Perú (art. 117º).

- 2) Países cuyas constituciones políticas son omisas al respecto: Colombia, Chile, Ecuador y Uruguay.
- A) De los países que forma el grupo No. 1 únicamente la-Constitución del Perú establece algo que podría aproximarse a la liberalización del intercambio comercial ente los países de la región, a saber:

"Artículo 117: El comercio exterior es libre - dentro de las limitaciones que la ley determina por razones de interés social y de desarrollo del país".

El resto de los países, son estrictamente naciona-listas al respecto. Así tenemos:

- 1) Argentina: artículo 9º "En todo el territorio de la Nación no habrá más aduanas que las nacionales, en las cuales regirán las tarifas que sancione el Congreso".
- 2) Brasil: artículo 21º "Compete à Uniao instituirimposto sobre: I.- Importações de productos extran
  geiros, facultado ao Poder Executivo, nas condicões e nos limites estabelecidos em lai, alterarimes as aliquotas ou as bases de calculo; II.-Ex
  portação, para o extrangeiro, de productos nacionais ou nacionalizados, observado o disposto no final do item anterior".
- 3) Paraguay: artículo 97º "Dentro del territorio de la República circularán libremente los efectos de producción o fabricación nacional y los de procedencia extranjera introducidos ilegalmente".

Artículo 98º "La Ley podrá otorgar franquicias-fiscales a la introducción de materiales para - la enseñanza, la cultura, y la investigación --científica y tecnológica; y de maquinarias, equipos, herramientas y otros elementos indispensables para el fomento de la agricultura, la gana dería, la industria y la minería".

- 4) <u>Venezuela</u>: artículo 136º "Es de la competenciadel Poder Nacional; núm. 9 la organización y ré gimen de las aduanas".
- 5) México: artículo 131º "Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten o que pasen de tránsito por el Territorio Nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma federación pueda establecer, ni dictar en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso - de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuo tas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las-exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular elcomercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país...".

# 2.2.3.- Tratamiento Constitucional al movimiento de factores de la producción (capital y trabajo).

A largo plazo, el Tratado de Montevideo se propone la eliminación de las restricciones al comercio entre - los países miembros, así como de aquellas que dificul-tan el movimiento de los factores de la producción: capital y trabajo. Ello necesariamente presupone que, a nivel constitucional, los países integrantes de la ALADI renuncien a regular la movilidad de estos factores. -- Sin embargo, ello no sucede así en todos los casos, pudiéndose distinguir dos grupos de países.

- A) Países cuyas Constituciones Políticas obstaculizan la movilidad de factores.
  - 1.- <u>Brasil</u>. Artículo 8º "Compete a Uniao: XVII.-Le gislar sobre: Emigracao e imigracao; entrada, extradicao e expulsao de extrangeiros".
  - 2.- Ecuador. Artículo 18° "Las personas naturales o jurídicas extranjeras, ni directa ni indirec-

tamente pueden adquirir o conservar el domicilio u otros derechos reales sobre bienes inmue
bles, ni arrendarlos, obtener el uso de aguas,
establecer industrias, explotaciones agrícolas,
domicilio civil o residencia, ni celebrar contratos sobre recursos naturales no renovablesy en general sobre productos del subsuelo y to
dos los minerales o sustancias cuya naturaleza
sea distinta de los del suelo, en una faja de
50 kilómetros medida hacia el interior de la línea de frontera o de las playas de mar, ni en el territorio insular, salvo que en cualquie
ra de estos casos se obtuviera la autorización
correspondiente que prevee la ley...".

- 3.- <u>México</u>. Este caso se tratará con mayor deten<u>i</u> miento en el capítulo V.
- B) Países cuyas fronteras están abiertas a la movilidad de factores. Forman parte de este grupo: Venezuela, Colombia, Bolivia, Chile, Argentina y Paraguay. Deentre ellos destacan por la forma en que se plantean los siguientes casos:
  - 1) Perú. Artículo 137º "El Estado autoriza, registra y supervisa la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología foránea como complementarias de las nacionales, siempre que estimulen el empleo, la capitalización del país, la participación del capital nacional, y contribuyan al desarrollo en concordancia con los planes económicos y la política de integración.

- 2) <u>Uruguay</u>. Artículo 75° "Tienen derecho a la -ciudadanía legal: A)Los hombres y mujeres extranjeros de buena conducta, con familia constituída en la República, que poseyendo algún capital en giro o propiedad en el país o profe
  sando alguna ciencia, arte o industria, tengan
  tres años de residencia habitual en la Repúbli
  ca..."
- 3) Argentina. Artículo 125° "El Gobierno fomenta rá la inmigración Europea y no podrá restringir, limitar ni gravar con impuesto alguno la entrada en el territorio Argentino de los extranjeros que traigan por objeto labrar la tierra, mejorar la industria, e introducir y enseñar las ciencias y las artes".

Sin embargo, como ya apuntamos, ninguno de estos - países reconoce a nivel constitucional una jerarquía ma yor para los tratados internacionales sobre el derechonacional. Su apertura al capital transnacional obedece más a su carácter económico dependiente que a un deseode integrar la región.

# 3.- ¿EXISTE UN DERECHO COMUNITARIO LATINOAMERICANO?

Como lo hemos mencionado en el numeral 3 del capítulo II, los países miembros de la ALADI pueden celebrar dos tipos de acuerdos, aquellos de alcance regional y aquellos de alcance parcial. Por otra parte, también quedó señalado que el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores pueden-



adoptar resoluciones que tienen por objeto el mejor cumplimiento de los objetivos de la Asociación, así como el desarrollo armónico del proceso de integración.

De manera tal que al interior de la ALADI se producen dos tipos de normas: unas siguen las pautas del dere cho internacional tradicional y son creadas de manera -- descentralizada por la vía de los convenios internaciona les, con fundamento en la norma "pacta sunt servanda"; - otras de carácter comunitario en cuya elaboración existe un mayor grado de centralización.

- A) Con relación al primer tipo de normas México ha signado más de 25 acuerdos al alcance comercial-y cerca de 15 de alcance parcial. Todos ellos -tienen por función la liberalización del comercio intrarregional a través del otorgamiento depreferencias arancelarias.
- B) Las resoluciones del Consejo de Ministros, comoya se comentó crean normas generales que tienden al mejor cumplimiento de los objetivos de la Asociación, así como al desarrollo del proceso de integración.

Ahora bien, resulta relevante destacar que si bienes cierto, hemos señalado que estas constituyen el escaso derecho comunitario que al interior de la ALADI se --produce, lo cierto es que esta aseveración merece una mayor reflexión.

No obstante lo anterior, no podemos llegar a negarla existencia de un derecho comunitario latinoamericano.
Siguiendo la línea de argumentación planteada por Kelsen,
en la medida que los estados miembros de la ALADI quedan
sujetos a través del Tratado de Montevideo a seguir los
lineamientos establecidos por las resoluciones del Conse
jo de Ministros existe un derecho comunitario cuyo funda
mento de validez es el orden jurídico internacional sobe
rano.

Así, existen normas de carácter comunitario programáticas que irán cediendo el paso a normas vinculantes a medida que los estados integrantes modifiquen sus órdenes jurídicos nacionales y el propio Tratado de Montevideo busque de manera más audaz la integración económicatotal.

- v. EL ORDEN JURIDICO NACIONAL Y EL ORDEN REGIONAL. EL CASO DE MEXICO.
- 1.- Las Cinco Expresiones del Nacionalismo Jurídico Mexicano

Aunque existe una vasta bibliografía sobre la inte-gración latinoamericana, se cuenta aún con muy pocas re-flexiones sobre el derecho comunitario en general, y en -consecuencia sobre el derecho comunitario latinoamericano.

Como lo señalamos en el capítulo anterior, en realidad, en el caso de la ALADI, dado el nivel del proceso de integración que se plantea en el Tratado de Montevideo -- 1980, el desarrollo del derecho comunitario deja aún mu-cho que desear.

Siguiendo a Bela Balaza (\*) el establecimiento de un mercado común implica eliminar no sólo las restricciones-al comercio sino también las que dificultan el libre movimiento de factores de la producción (capital y trabajo).

De ahí que, para el caso concreto de México, tendremos que reaplantear un cuestionamiento ya analizado de manera general en el capítulo precedente: ¿Qué tan compatible puede ser un régimen regional que pretende borrar las fronteras para permitir el libre tránsito de mercancías, capitales y personas, con un régimen jurídico nacional como el mexicano que plantea la rectoría estatal de la economía y la plena soberanía para regular el comercio exterior, la inversión extranjera y la migración de personas?. La respuesta constituye el objeto de este apartado.

<sup>(\*)</sup> Bela Balaza. Op. Cit.

De acuerdo con el autor ya citado, podemos señalar - que uno de los instrumentos principales de la integración económica a nivel nacional resulta ser la formación de un estado nacional fuerte. Sin embargo, el surgimiento de - éste crea barreras artificiales entre economías independientes en forma de aranceles, restricciones cuantitativas al comercio y a los cambios, impedimientos a la movilidad del trabajo, el capital y el empresario, etc.

Por otra parte, el intercambio entre las naciones -resulta afectado por las políticas económicas nacionales: '
fiscales, monetarias y aún sociales.

En efecto, hoy en día es común reconocer que el es-tado mexicano desempeña un rol importante en la política-económica abarcando distintas facetas que pueden caracterizarse de la siguiente forma:

- Regulador y contralor de la economía.
- Subvencionador de la economía.
- Planificador de la economía.
- Empresario.
- Protector del sector externo de la economía.

Todas estas facetas se encuentran reconocidas en la-Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en la legislación secundaria que de ella emana.

A) <u>Estado regulador de la economía</u>. Incluímos en esta face ta la intervencióm directa del Estado en los procesos eco nómicos a través de la limitación de las acciones ---

de los particulares, en nombre del interés social, - determinando el uso que debe dar el productor a susmedios de producción y señalando qué y cuánto debe - producir, así como a qué precio y a quién debe ven-derlo.

Esto es posible porque en la Carta Magna se han consagrado los siguientes principios:

- La rectoría estatal de la economía (artículos 25 y 26 de la Constitución Política de los Estados-Unidos Mexicanos).
- 2) La propiedad como función social (artículo 27),según el cual las tierras y aguas pertenecen --originalmente a la Nación, mientras que la pro-piedad privada no es sino una delegación que desu domio hace aquélla a los particulares, reser
  vándose el derecho de expropiarla cuando así loreclame la utilidad pública. Más aún, la Nacióntiene en todo tiempo el derecho de imponer a lapropiedad privada las modalidades que dicte el interés público.
- 3) El artículo 28 constitucional establece la basepara que se pueda legislar en materia de pre---cios máximos, y sienta las bases para la conflu<u>en</u>
  cia de los sectores social, estatal y privado en
  la gestión económica.

Con base en estos principios se han dictado leyes -- como: la Ley Orgánica del Artículo 28 en Materia de Monopolios, la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en - Materia Económica y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

De manera tal que el ingreso efectivo de México a - un mercado común implica la armonización de su legisla-- ción con la de los restantes países renunciando, en la - mayoría de los casos, a muchas de las facultades actua-- les del Estado. (\*)

- B) Estado Subvencionador. El Estado actúa sobre laeconomía, dictando políticas fiscales y crediticias para obtener ciertas conductas económicas.Esto es factible en virtud de que el artículo 28
  Constitucional otorga al Estado el monopolio dela banco no sólo central sino también comercial.
  Con ello puede dictar las tasas de interés, el tipo de cambio, las tasas de descuento, etc., pu
  diendo así contar con instrumentos de control so
  bre los ciclos económicos, estimulando e inducien
  do a la inversión privada de acuerdo con los objetivos del
  proyecto económico nacional.
- C) El Estado Planificador. Según el artículo 25 dela Constitución Política de los Estados Unidos -Mexicanos, "El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional".

Por otra parte, el artículo 26 indica que el Estado "organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima soli dez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la nación".

<sup>(\*)</sup> Tal como sucederá en breve, como con secuencia del ingreso de México al GATT.

De nueva cuenta, el orden jurídico mexicano postula un sistema de planeación con un alto gradode nacionalismo que tampoco es compatible con un sistema económico que plantea la cesión de la soberanía nacional en aras de un mercado común.

- D) Estado Empresario. El sistema económico mexicano es un sistema de economía mixta en que el estado tiene reservada la gestión (artículos 27 y 28) de ciertos sectores estratégicos. Ello tambiéntendría que ser armonizado con el orden regional.
- E) Estado protector del sector externo de la economía. A nivel jurídico el Estado Mexicano aparece como un ferviente protector de la Balanza Nacional de pagos (\*). Este carácter está dado -por las facultades conferidas a aquel para regular: El Comercio Exterior; las inversiones extranjeras; la transferencia de tecnología, y des de hace poco tiempo para establecer el control de cambios (\*\*).

Sin embargo, quizá sea este el único sector del naciona-lismo jurídico que ha experimentado una considerable mo-dificación. En efecto, en los últimos tres años la --economía nacional se ha caracterizado por su apertura -

<sup>(\*)</sup> Se define Balanza de Pagos, de un país determinado, con un registro global de sus transacciones con los demás países; un par de cuentas donde se registran, por un lado, el flujo de todos los ingresos o créditos de un país provenientes
del comercio exterior y,por el otro, el flujo de todos los -egresos o débitos de un país hacia el exterior. Cuando hablamos de protección de la Balanza Nacional de Pagos queremos re
ferirmos a la procuración que debe existir para que los primeros superen a los segundos. Véase Gaitán, Manuel. Balanza dePagos. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1976.

<sup>(\*\*)</sup> Véase Diario Oficial de fecha 1° de septiembre de 1982.

al tráfico de mercancías de procedencia extranjera. Esta apertura ha quedado claramente expresada enlas últimas resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que con fundamento en el artículo12, fracciones I, II, III y IV de la Ley de InversionesExtranjeras han modificado los porcentajes máximos que el artículo 4° de la misma autoriza como partici
pación de capital extranjero en industrias nacionales (\*); la sustitución del sistema de per
misos previos para importar por el del arancel(\*\*); el paso del control generalizado de cam-bios al control dual y más adelante a la constitución
de un mercado superlibre de divisas; y finalmen
te el reciente ingreso de México al GATT (\*\*\*).

Esta apertura de las aduanæ nacionales a los factores de la producción no significa una apertura hacia los mercados latinoameri
canos sino a las relaciones de libre cambio postuladas por el GATT.
Es decir que mientras que el ingreso formal de México, en 1960, a un
mercado regional no pudo estimular la apertura de los mercados nacio
nales hacia el exterior, las presiones que ejerce la expansión del capital transnacional sobre la economía, ahora seriamente dañada por
la crisis, permitirán el rompimiento de una tradición nacionalistamuy añeja en nuestra historia jurídica.

<sup>(\*)</sup> En efecto, mientras que el artículo 5° de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extrnajera establece ciertos porcentajes máximos con los cuales será admitida la inversión extrnajera, el artículo 12 faculta a la Comisión-Nacional de Inversiones Extranjeras para que discrecionalmente pueda ampliar dichos márgenes.

<sup>(\*\*)</sup> Véase: Acuerdo que exime del requisito del permiso previo, por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la importación de todas las mercancías comprendidas en la tarifa del impuesto general de importación que en dichas mercancías se realice en las zonas libre del país. Diario Oficial del 25-de julio de 1986.

<sup>(\*\*\*)</sup> Véanse: Diarios Oficiales de fechas 13 de diciembre de 1982 y-31 de julio de 1985.

2.- La desarmonía relativa entre el proyecto económico-jurídico nacional y el régimen comunitario

## 2.1.- LA LEGISLACION SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR.

La base de la legislación sobre el comercio exterior se encuentra en el artículo 131 Constitucional y en su -- respetiva Ley Reglamentaria (\*), con base en lo cual la -- Federación tiene la facultad privativa para gravar las --

II.-Establecer medidas de regulación o restricciones a la exportación o importación de mercancías consistentes en:

a) Requisito de permiso previo para exportar o importar mercancías de manera temporal o definitiva, inclusive a laszonas libres del país.

b) Cupos máximos de mercancías de exportación o de importación en razón de los excedentes de producción de los requerimientos del mercado o de los acuerdos o convenios in ternacionales.

c) Cuotas compensatorias, provisionales y definitivas, a laimportación de mercancías en condiciones de prácticas des leales de comercio internacional, las que serán aplica--bles independientemente del arancel que corresponda a lamercancía de que se trate.

d) Prohibición de importación o exportación de mercancías.

III.-Restricción de la circulación o el tránsito por el territorio nacional de las mercancías procedentes del y destinadas al extranjero, por razones de seguridad nacional, de sanidad fi topecuaria o conservación o aprovechamiento de especies.

El propio Ejecutivo Federal, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que -hubiera hecho de las facultades concedidas.

<sup>(\*)</sup> Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política - de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación de fecha 13 de enero de 1986. Es ta Ley tiene por finalidad, de acuerdo con lo señalado por su artículo 1°, "regular y promover el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito similar en beneficio del mismo, a cuyofin se faculta al Ejecutivo Federal, en términos del artículo -- 131 Constitucional para:

I.- Aumentar, disminuir o suprimir las cuotas arancelarias de -- las tarifas de exportación y para crear otras. No podrán establecerse cuotas diferentes a las generales establecidas, - salvo cuando existan compromisos internacionales que así lo justifique.

mercancías que se importen o se exporten, o que pasen dotránsito por el territorio nacional, así como de reglamen tar en todo tiempo y aún de prohibir, por motivos de segu ridad o de policía, la circulación en toda la República,de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia.

El carácter nacionalista de esta legislación viene a reforzarse por la Ley Aduanera y la Ley de Atribuciones - del Ejecutivo Federal en Materia Económica, que estable-cen el pago de impuestos por la importación y exportación definitiva de mercancías (\*) y sujetan éstas a permisos - previos, constituyendo la omisión de estos requisitos eldelito de contrabando (\*\*).

#### 2.2.- LA REGULACION DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS.

La libre movilidad de factores de la producción (capital y trabajo), presupuesto teórico para el establecimiento de un mercado común, se encuentra aparentemente impedida, en lo referente a los capitales, por la Ley de Inversiones Extranjeras. Esta Ley, sin embargo, no prohibe la inversión extranjera, sino en ciertos sectores estratégicos de la economía nacional. Así, reserva al estado la explotación de ciertos campos económicos, aquellos mencionados en el artículo 27 constitucional; y exclusivisa algunos otros para los nacionales, pero permite la inversión extranjera en ciertos sectores y en determinados montos.

<sup>(\*)</sup> Artículos 25 y 115 de la Ley Aduanera.

<sup>(\*\*)</sup> Artículo 9º de la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal - en Materia Económica.

Por otra parte, si bien es cierto establece límitesporcentuales a la inversión extranjera, cuya magnitud varpa de acuerdo a la rama de actividad económica de que se
trate, también lo es que de acuerdo con el párrafo 7° del
artículo 5º y con las fracciones I a IV del 12° de la Ley
para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranje
ra, la Comisión Nacional de Inversión Extranjera puede -autorizar la inversión extranjera en montos superiores a
los señalados en la propia Ley.

## 2.3.- LA REGULACION DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

La comercialización de la tecnología, como una mer-cancía más, se encuentra sujeta a ciertas reglas en el -caso de México, fijadas en la Ley de Transferencia de ---Tecnología, que tiene por objeto, según su artículo 1° -- "el control y orientación de las transferencia de tecnología y el fomento de fuentes propias de ésta".

Para ello se establece la obligación de registrar, en el Registro de Transferencia de Tecnología, toda transacción que tenga por objeto introducir al país tecnología procedente del exterior. Este registro requiere previamente de la autorización de la SECOFI (artículos 2°,8° y 15°). Sin embargo, nuevamente, las facultades de -la Secretaría son muy amplias y de acuerdo con el artículo 17 de la Ley puede autorizar el registro incluso de -aquellos transacciones que de acuerdo con la Ley no deberían autorizarse.

#### 2.4.- LA MOVILIDAD DEL TRABAJO.

La libertad de circulación de personas, se encuentra limitada de una manera más rígida que los factores anteriores. En efecto, la Ley General de Población, regula --

las condiciones bajo las cuales los extranjeros pueden -internarse, radicar en el país, y en su caso desempeñar alguna actividad económica.

5.- EL CONTROL DE CAMBIOS.

El 1° de septiembre de 1982 se decretó por vez pri-mera en el país el control generalizado de cambios con el
afán de evitar la desmesurada fuga de divisas que se ve-nía presentando.

Sin embargo, este régimen tuvo una corta vida ya que el 13 de diciembre del mismo año fue sustituído por el --control dual de cambios y el 31 de julio de 1985 se introdujo al sistema el mercado super libre de divisas (\*). -No obstante lo anterior el Banco de México sigue teniendo la facultad, en su Ley Orgánica, de instrumentar el --control generalizado.

<sup>(\*)</sup> En las fechas señaladas fueron publicados en el Diario Oficial - de la Federación los respectivos decretos.

Este orden jurídico de corte nacionalista permitió, entre otros factores, que México lograse un desarrollo-económico sostenido hacia adentro, entre los años de --1940 a 1970.

En efecto, la Carta de Querétaro y su legislaciónsecundaria han dado forma a un Estado, que si bien capi
talista, puede caracterizarse como un intervencionista.
No obstante, las disposiciones en ellas contenidas no son absolutamente rígidas y presentan hipótesis, en tor
no a las cuales, al menos teóricamente, el orden jurídi
co económico mexicano puede oscilar entre un esquema ab
solutamente liberal y otro básicamente estatista.

Más aún, si bien es cierto, en el actual régimen - de gobierno se reformó nuestra Constitución Política para establecer el llamado capítulo económico en el que - se explicitan una serie de facultades que desde años -- atrás el Ejecutivo Federal había venido ejerciendo; la actual administración se acerca más al liberalismo económico que a un sistema de rectoría estatal. Prueba de ello es la reciente liberalización del comercio exterior que se expresó en la derogación de los permisos -- previos para importar en la gran mayoría de las fracciones arancelarias, como uno de los preparativos del in-greso de México al GATT.

Así que paradójicamente, mientras el derecho nacio nal se presenta como un obstáculo para la integración - plena de México a la ALADI, este no sufre ninguna modificación de fondo con el ingreso de México al GATT.

Lo que viene a probar la tesis Weberiana en el -sentido de que: "Considerando desde el punto de vistade las categorías del pensador jurídico, el orden jurídico de una situación real puede ser fundamentalmentedeficiente sin que por ello las relaciones económicassean afectadas en medida considerable".

Esto es mientras que la apertura del comercio -- a través del GATT responde a una necesidad de México - de buscar mejores condiciones de competitividad en sus mercados internacionales efectivos, el fracaso de la - ALADI, a pesar del Tratado de Montevideo guarda una es trecha relación con la ausencia de creación y desvia-ción de comercio en la región.

Los obstáculos jurídicos existen y afectan negat $\underline{i}$  vamente el proceso integracionista, pero no son absol $\underline{u}$  tos y su peso sería mínimo si en la región llegaran a-existir ventajas comparativas suficientes para estimular la integración de América Latina.

A lo largo del presente trabajo hemos expuesto tanto el enfoque económico de las relaciones comerciales desarrolladas entre los países que conforman la ALADI, como el marco jurídico dentro -- del cual dichas relaciones se desarrollan. Así, del análisis -- se desprenden las siguientes deducciones:

- I El Fracaso de la ALADI. Razones.
  - A) De carácter económico:
    - Los flujos comerciales entre los países de la región no se han incrementado con el Tratado de Montevideo -1980, y en algunos casos han decrecido.
    - 2) Paralelamente al surgimiento de la Asociación, la crisis económica mundial llega a su máximo nivel de expresión golpeando con mayor intensidad a los países de -- América Latina y bloqueando el avance del proceso de integración, en la medida que obliga a los países de la región a buscar mejores mercados.
    - 3) En el caso de México, su intercambio comercial es mu-cho menor con la ALADI que con el MCE., y con relación a los E.U. es totalmente desproporcionado.
    - 4) Existe una falta de diversificación de la producción al interior de la región lo que dificulta la existen-- cia no solo de complementaridad sino de ventajas comparativas.
    - 5) Por todas estas razones la ALADI no ha podido crear ni desviar comercio.
    - 6) El fracaso de las virtudes que ofrece el propio proceso de integración, se ven reflejadas en los pocos ben<u>e</u> °ficios que han recibido los países de menor desarrollo relativo dentro de la ALADI.
  - B) A nivel Jurídico.
    - 1) El modelo de integración propuesto por la ALADI es po-

co audaz y se limita a la creación del mercado común.

- 2) Sin embargo aun dentro de dicho marco la integración se enfrenta al poder soberano de los Estados-Nación,entendiendo como tal nacionalismo jurídico que priva en las constituciones de los países miembros, pero -que contradictoriamente coexiste con normas de contenido netamente liberal (librecombista).
- Lo anterior implica que la producción legislativa al interior de la ALADI se concrete a la elaboración de normas programáticas.
- 4) Al privar el imperativo nacional sobre el regional no es posible estimular la creación y desviasión de co--mercio.
- 5) Dado que la diversidad de la producción regional propicia la competencia entre los países miembros por -- otros mercados internacionales de productos básicos, y ante la ausencia de una política arancelaria conjunta que permita desviar el comercio hacia la región, -- no es posible propiciar ventajas comparativas que estimulen el intercambio comercial intrazonal y en consecuencia estimular el desarrollo del proceso integracionista.

#### II ¿Cómo explicar el fracaso?

Pareciera que el proceso integracionista es incapaz de est $\underline{i}$  mular el desarrollo económico de la región y por tanto - - habría que descartarlo como propuesta de desarrollo. Sin embargo no es nuestro objetivo reforzar esta tesis ya enuncia da por otros autores.

Consideramos que en gran medida el fracaso de la vida comunitaria es debido a que el marco jurídico de los países - -

miembros no ha asimilado el proceso integracionista y es anacrónico a él por lo que asentúa las dificultades genera das por la estructura económica regional, En otras pala-bras un acoplamiento de los órdenes jurídicos nacionales como medida tendiente a la identificación regional podría generar un impulso integracionista mayor.

#### III Las virtudes de la ALADI.

La década de los 80s. se caracteriza por el padecimiento de una crisis mundial de magnitudes mayores a la de 1929. En este marco, a cinco años de vida de la ALADI, algunos países especialmente los llamados desarrollados, han dado muestra de cierta recuperación, Vgr. Estados Unidos, Japón y otros.

Sin embargo, no son muy alentadoras estas muestras de recuperación, en la medida en que los efectos sobre el resto de la economía mundial ha sido prácticamente nulos. La situa-ción es particularmente difícil para América Latina.

A la rescesión, algunos países como los Estados Unidos han respondido con barreras arancelarias y una gama de comple-jas trabas que van desde las normas de calidad hasta res- tricciones voluntarias a las exportaciones de países en desarrollo.

Por otra parte, los energéticos se han convertido en el cen tro de las disputas internacionales agravándose las causas más significativas del desorden económico internacional y como consecuencia aumentado la brecha comercial con rela-ción a los países cuya estabilidad en la balanza de pagos depende básicamente del mercado del oro-negro.

La situación para México es harto difícil. No obstante, se encuentra en una situación privilegiada de cara a la que -priva en el resto de la región, ya que sus productos pueden ser colocados aún en otros mercados (algunos de élippantin

ARCHIVO HISTORICO

propicios por su ubicación geográfica).

Más aún, en el marco de su reciente ingreso al GATT, nuestro país experimenta actualmente un proceso de liberalización de su comercio con los países desarrollados (particularmente ja pón); paralelamente se van sentando las bases de una política de puertas abiertas al capital extranjero, que rebasa, in cluso los límites planteados en la legislación nacional.

Pero, a pesar de ello México no debe abandonar el proceso in tegracionista porque existen consideraciones que así lo justifican, a saber:

- Una razón de congruencia histórica. México ha manifestado siempre una gran solidaridad con los países latinoamerica nos.
- 2) Su incorporación a Asociaciones supranacionales atenúa ~las presiones derivadas de su participación en organismos internacionales dominados por las grandes potencias.
- 3) Su vinculación con otros países productores de petróleo,como es el caso de Venezuela, otorga a México potencial-mente un elemento de negociación global.

## L I B R O S

BELA BALAZA Integración Económica. México FCE 1979

Bela Balaza. Teorías de la Integración Econó

mica. Edit. EUTHEA.

BELA BALAZA La Reforma de las Políticas Económicas en los

países en Desarrollo, México, CEMLA, 1979.

CASTAÑEDA, JORGE Y OTROS Derecho Económico Internacional. F.C.E., 1976

CUADRA, HECTOR "SELA: Sistema Económico Latinoamericano" en:

Derecho Económico Internacional.

CEPAL El Pensamiento de la CEPAL. Chile, Editorial-

Universitaria, 1969.

"Economía y Derecho", en: Estudios de Derecho DE LA MADRID, MIGUEL

Constitucional. México, Testimonios de Nues--

tro Tiempo. 1980.

FARJAT, GERARD "Las Enseñanzas de Medio Siglo de Derecho Eco

nómico", en: <u>Estudios de Derecho Económico</u>. - México UNAM, 1977 Tomo II

GAITAN, MANUEL Balanza de Pagos. Centro de Estudios Moneta--

rios Latinoamericanos, 1976.

GUIA DEL TERCER MUNDO Periodistas del Tercer Mundo, A.C. 1984 - 1985.

INTAL

El Derecho de la Integración en América Lati-na. 1979;1981 Argentina Banco Internacional -

de Desarrollo, Tomo 1.

KELSEN.	HANS
---------	------

Compendio de la Teoría del Estado. México. ---Editorial Nacional. 1980.

KUSNETSOV

La Integración Económica. Dos Modos de Abordar el Problema. Moscú, Progreso 1975.

LIZANO F., EDUARDO

La Integración Económica Centroamericana. México, F.C.E., 1975.

LOPEZ COLL, ARMANDO

La colaboración y la Integración Económica del Caribe. La Habana, Edit. de Ciencias Sociales, 1983.

LICHTENSZNJ, SAMUEL Y MONICA BAER El Banco Mundial. México, CIDE, 1982.

MARX Y ENGELS

Obras Escogidas de Marx y Engels. Editorial -- Progreso, 1976. Tomo II.

**MEERHAEGOE** 

International Economic Institution. 2da. Ed.,-New York, St. Martin's-Press, 1971.

MICHELENA, SILVA

La Formación de Bloques de Poder. México, ----Siglo XXI, 1983.

ORREGO VICUÑA, FRANCISCO

El Derecho Internacional Económico. México, -- F.C.E., 1974 Tomo II.

PERAZA, JOSE

El CAME en Documentos. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1981.

PEREYRA, CARLOS

Breve Historia de América Latina. 7a. Pal. - México, Edit. Patria, 1982.

PESCATURE, PIERRE

La Importancia del Derecho en un Proceso de-Integración.

PUYANA, ALICIA

"De la Alcalac y el Grupo Andino a la ALADI". en: Economía de América Latina. Instituto de Estudios Económicos de América Latina, México, ler. Semestre de 1972. No. 8

RIVERO, OSWALDO

El Nuevo Orden Económico y el Derecho Internacional para el Desarrollo. México, CESSTEM, 1978.

RODRIGUEZ, OCTAVIO

La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL. 4a. Edición. México, Siglo XXI.

ROSENTHAL, GERT

"Reflexiones sobre el pasado y futuro del Proceso de la Integración en Centroamérica". en: Economía de América Latina. Instituto de Estudios Económicos de América Larina., México, - ler. Semestre de 1982. Núm. 8

SCHWARZEMBERGER, GEORG

The Principles and Standars of International-Economic Law. (Fotocopia de la obra).

SEPULVEDA, CESAR

Derecho Internacional. México. Porrúa. 13a. -- Edición 1983.

SIRC

Iniciación al Comercio Internacional. Curso - Universitario de Economía. Trap. Juan Bueno.- México, Siglo XXI, 1976.

S. ANDIC Y S. TIETEL

Integración Económica. México. FCE, 1977

STAMMLER, RUDOLF

Economía y Derecho Según la Concepción Materialista de la Historia. Trad. W. Roses. --- Madrid, Reus. 1929.

TAMAMES, RAMON

La integración Económica y los Países de Menor Desarrollo Relativo. BID-IMTAL. 1972.

TOMASSINI, LUCIANO

Relaciones Internacionales de América Latina México, F.C.E., 1981.

TORRES GAYTAN, RICARDO

Teoría del Comercio Internacional. México -- Siglo XXI, 1984.

VARELA PACHECO, MANUEL

Organización Económica Internacional. Barcelona, Ediciones Ariel S/F.

WEBER, MAX

Economía y Sociedad. México, F.C.E. 1979.

WHITE, EDUARDO

"El Derecho Económico en los Países del Tercer Mundo, el Caso de América Latina" en: --Estudios de Derecho Económico. Comp. Héctor-Cuadra. México, UNAM, 1977. Tomo II.

WIONZEK, MIGUEL

"La Historia del Tratado de Montevideo". en: Integración de América Latina. Experiencias-y Expectativas. México, F.C.E., 1964. Comp.-Winregk.

WIONEZEK, MIGUEL Y ROMAN MAYORGA QUIROS Intentos de Integración en el Marco de la --crisis Latinoamericana. México, el Colegio - de México, 1981.

WITKER, JORGE Y LEONEL PEREZNIETO Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México. México, BANCOMEXI, S.A. 1976.

WITKER, JORGE V.

La Asociación Latinoamericana (ALADI) México, Ediciones. Fiscal ISET, S.A., 1985. (La Biblioteca del Especialista en Comercio Exterior No. 3.

#### CONSTITUCIONES Y TRATADOS.

Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio.

Constitución Política Argentina.

Constitución Política del Brasil.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Constitución Política de la República de Colombia.

Constitución Politica de la República del Ecuador.

Constitución Política de la República de Venezuela.

Constitución Política de la República Federal Alemana.

Constitución de la República de Paraguay.

Tratado de Montevideo 1960.

Tratado de Montevideo 1980.

Tratado de Roma.

#### R E V I S T A S

Comercio Exterior. Junio de 1977,

Comercio Exterior. Junio de 1979.

Comercio Exterior. Vol. 29. Núm. 6 México, Junio de 1979.

Comercio Exterior. Vol. 29, Núm. 6 junio de 1979.

Comercio Exterior, Núm. 3 marzo de 1984.

Landaw y Georges. "El Tratado de Cooperación Amazónica, Audaz Instrumento de Desarrollo". en: <u>Comercio Exterior</u>, Vol. 31 Núm. 12 México, <u>Diciembre de</u> 1981.

VALOR DE LA IMPORTACION DE MEXICO POR ZONA GEOECONOMICA Y PRINCIPALES

	1000		1007	•	1004	_
	1982	\$	1983	*	1984	8
Argentina	134,096	0.89	35,826	0.44	170,125	1.4
Bolivia	859	0.01	11	0.00	102	0.0
Brasil	346,851	2.31	139,160	1.70	230,209	1.9
Colombia	13,211	0.09	9,224	0.11	8,892	0.0
Chile	27,387	0.18	3,826	0.05	13,888	0.3
Ecuador	3,488	0.02	239	0.00	1,103	0.0
Paraguay	3,168	0.02	746	0.00	1,484	0.0
Perú •	5,595	0.04	2,147	0.03	6,481	0.0
Uruguay	6,766	0.04	3,394	0.01	4,918	0.0
Venezuela	9,980	0.07	950	0.01	1,516	0.0
MCC	64,276	0.43	26,308	0.32	30,873	0.2
Resto de América Latina	126,541	0.84	88,298	1.08	22,501	0.1
CARICOM	2,342	0.02	1,641	0.02	3,011	0.0
CANADA	319,489	2.12	232,364	2.83	227,741	1.9
E.E.U.U.	9'006,474	59.88	4'953,619	60.10	7'416,156	62.9
Resto de América	12,889	0.09	4,072	0.05	9,880	. (
CEE	2'222,203	14.77	1'216,596	14.84	1'349,817	11.4

CUADRO # 1

CUADRO # 2

Miles de dólares enero-diciembre

CUADRO # 2

VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PA

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9		
	VALOR	PORCIENTO	VAL
Importación Total CIF d	15'041,357	100.00	8 ' 200 , 8
Fletes y Seguros	619,712	4.12	422,6
Valor Comercial	14'421,625	95.88	7'778,2
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).	551,401	3.67	195,9
Argentina	134,096	0.89	35,8
Bolivia	859	0.01	
Brasi1	346,851	2.31	139,
Colombia	13,211	0.09	9,
Chile	27,387	0.18	3,8
Ecuador .	3,488	0.02	:
Paraguay	3,168	0.02	7
Perú .	5,595	0.04	2,
Uruguay	6,766	0.04	3,3
Venezuela	9,980	0.07	9
Mercado Común Centroamericano (MCC)	64,276	0.43	26,3
Costa Rica	13,848	0.09	
El Salvador	399	0.00	
Guatemala	38,358	0.26	13,0
Honduras 🏄	500	0.00	3,3
Nicaragua	11,171	0.08	9,7
Resto de América Latina	126,541	0.84	88,2
Cuba	64,606	0.40	26,
Haiti '	37	0.00%	1

Miles de dólares enero-diciembre

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES P

A L O R 61,890 9 2,342 556 - 1,514 252 - 20 319,489 006,474 969,296 37,178	PORCIE  0.41 0.00 0.02 0.01 - 0.01 0.00 - 2.12 59.88 59.63 0.25	23 4 * 95 4 * 92
9 2,342 556 - 1,514 252 - 20 319,489 006,474 969,296	0.00 0.02 0.01 - 0.01 0.00 - 0.00 2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
2,342 556 - 1,514 252 - 20 319,489 006,474 969,296	0.02 0.01 - 0.01 0.00 - 0.00 2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
556 - 1,514 252 - 20 319,489 006,474 969,296	0.01 - 0.01 0.00 - 0.00 2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
- 1,514 252 - 20 319,489 006,474 969,296	0.01 0.00 - 0.00 2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
252 - 20 319,489 006,474 969,296	0.00 - 0.00 2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
252 - 20 319,489 006,474 969,296	0.00 - 0.00 2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
20 319,489 006,474 969,296	0.00 2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
319,489 006,474 969,296	2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
319,489 006,474 969,296	2.12 59.88 59.63	23 4 * 95 4 * 92
006,474 969,296	59.88 59.63	4 ' 9 5 3 4 ' 9 2
969,296	59.63	4 ' 92
·		
37,178	0.25	·
	0.23	3
12,889	0.09	•
6,.714	0.05	•
3,583	0.02	
217	0.00	)
-	-	
2,375	0.03	i
52,783	0.06	1
	3,583 217 - 2,375	3,583 0.02 217 0.00 - 2,375 0.03

Miles de dólares enero-diciembre VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES I

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 2			
ZOMA GZOZOGNOMICK I INIO	VALOR	PORCIENTO	VAI	
Alemania Oriental (República Demo- crática Alemana)	6,936	0.05		
Bulgaria	2,709	0.02		
Checoslovaquia	15,395	0.10	6	
Hungria	3,698	0.03	3	
Polonia .	6,587	0.04		
Rumania	4,866	6.03	3	
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.	12,318	0.08	3	
Otros	4	0.00		
Comunidad Económica Europea (CEE)	2,222,203	14.77	1,216	
Alemania Occidental (República Federal de Alemania)	913,880	6.07	371	
Bélgica-Luxemburgo	81,052	0.54	47	
Dinamarça	43,816	0.29	16	
Francia	349,336	2.32	. 370	
Irlanda (Sire)	21,184	0.14	5	
Italia	431,774	2,87	170	
Países Bajos	103,131	0.69	. 60	
Reino Unido	278,030	1.85	17.2	

Miles de dólares enero-diciembre

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 2			
	VALOR	PORCIENTO	VAL	
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	438,271	2.91	180,	
Austria	33,862	0.23	6,	
Finlandia	24,412	0.16	17,	
Noruega	8,519	0.06	14,	
Portugal	3,627	0.02		
Suecia	177,212	1.18	56,	
Suiza	190,624	1.26	84,	
Otros	15	0.00		
Resto de Europa Occidental	375,237	2.49	173,	
España *	369,618	2.45	170,	
Grecia .	1,035	0.01		
Turquía	26	0.00		
Yugoslavia	4,400	0.03	2.	
Otros	158	0.00		
China	64,784	0,43	12,	
Asia (excluído Medio Oriente y China)	1'030,963	6.85	447,	
Corea del Sur	25,156	0.17	24,	
Filipinas	4,348	0.03	19,	
Hong Kong	73,036	0.48	4,	
India	22,813	0.15	4,	
Indonesia	19,849	0.43	18,	
Japón	854,543	5.68	. 358,	

Miles de dólares enero-diciembre

### VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1		
	VALOR	PORCIENTO	V A L
Malasia	5,564	0.04	3,
Pakistán	966	0.01	
Singapur		0.09	10,
Sri Lanka		0.06	2,
Tailandia		0.00	
Otros		0.00	
Medio Oriente	44,818	0.17	9,
Arabia Saudita	9,075	. 0.06	
Egipto	221	0.00	
Irak	-	-	
Irán	391	0.00	
Israel	11,690	0.08	2,
Kuwait	16	0.00	
Libano	20	0.00	
Otros .	3,403	0.03	
Africa (excluído Medio Oriente)	42,129	0.28	21,
Argelia	8	0.00	•
Congo	1,057	0.01	
Costa de Marfil	299	0.00	
Kenia	476	0.00	
Liberia	6,430	0.04	7,
Libia	668	0.01	,

Miles de dólares enero-diciembre

## VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES P.

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 2		
	VALOR	PORCIENTO	VAL
Marruecos	28,202	0.19	10,
Mozambique	48	0.00	
Nigeria	-	-	
Sudáfrica, República de	1,459	0.01	
Zaire	1,513	0.01	
Otros	1,969	0.01	2,
Oceanía	72,642	0.48	23,
Australia	21,367	0.14	6,
Naurú	-	-	
Nueva Zelandia	35,464	0.24	16,
Otros	15,811	0.10	
Otros no declarados	14,383	0.10	178,
		٧.	
			_
			-26

CUADRO # 3

Miles de dólares enero-diciembre

CUADRO # 3

VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES F

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1		
	VALOR	PORCIENTO	VAL
Importación Total CIF d	11'788,191	100.00	13'993,5
Fletes y Seguros	533,892	4.53	553,9
Valor Comercial	11'254,299	95.47	13'439,5
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	488,717	3.72	564,7
Argentina	170,125	1.44	268,8
Bolivia	102	0.00	. 1,0
Brasil	230,208	1.95	203,5
Colombia	8,892	0.08	6,2
Chile .	13,888	0.12	52,0
Ecuador	1,103	0.01	1,9
Paraguay	1,484	0.01	8
Perú	6,481	0.06	. 10,6
Uruguay	4,918	0.04	6,0
Venezuela	1,516	0.01	13,5
Mercado Común Centroamericano (MCC)	30,873	0.26	30,4
Costa Rica	13,852	0.12	8,2
El Salvador	152	0.00	4
Guatemala	9,976	0.08	15,9
Honduras	177	0.00	5,7
Nicaragua	6,716	0.06	

Miles de dólares enero-diciembre

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES P.

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9		
	VALOR	PORCIENTO	V A L
Resto de América Latina	22,501	0.19	22,1
Cuba	13,468	0.11	2,2
Haití	-	· -	
Panam <b>á</b>	8,949	0.08	19,7
República Dominicana	8 4	0.00	
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	3,011	0.02	3,1
Belica	327	0.00	. 5
Dominica, Isla	182	0.00	
Guyana .	2,365	0.02	2,1
Jamaica •	127	0.00	1
Trinidad y Tobago	-	-	
Otros	10	0.00	3
Canad <b>á</b>	227,741	1.93	235,4
Estados Unidos	7'416,156	62.91	8'949,4
Estados Unidos de América	7'387,775	62.67	8'907,1
Puerto Rico	28,381	0.24	42,3
Resto de América	9,880	0.08	13,9
Antillas Holandesas	488	0.00	
Bahamas, Islas	2,111	0.02	3,7
Bermudaş	3,743	0.03	8

Miles de dólares enero-diciembre

### VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PA

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS —	1 9 8 4		
	VALOR	PORCIENTO	VAL
Vírgenes, Islas (Norteamericanas)	-	-	4,
Otros	3,538	0.03	4,
Europa Oriental	28,958	0.25	43,
Alemania Oriental (República Demo- crática Alemana)	2,786	0.02	2,
Bulgaria	236	0.00	
Checoslovaquia	11,082	0.09	14,
Hungria	4,280	0.04	. 4,
Polonia .	654	0.01	9,
Rumania •	5,875	0.05	5,
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.	4,039	0.04	6,
Otros	6	0.00	
Comunidad Económica Europea (CEE)	1,349,817	11.45	1'525,
Alemania Occidental (República Fe- deral de Alemania)	484,110	4.11	535,
Bélgica-Luxemburgo	82,813	0.70	88,
Dinamarca	12,206	0.10	15,
Francia	253,243	2.15	274
Irlanda (Sire)	24,376	0.21	40
Italia	224,318	1.90	209
Países Bajos	59,055	0.50	76

Miles de dólares enero-diciembre VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES I

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 4			
25 GEOLOGICA, I. TAILO	VALOR	PORCIENTO	I A V	
Reino Unido	209,696	1.78	283,	
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	274,828	2.33	336,	
Austria	9,704	0.08	11,	
Finlandia	11,538	0.10	19,	
Noruega	32,668	0.28	18,	
Portugal	. 521	0.00	1,	
Suecia	106,026	0.90	137,	
Suiza	113,886	0.97	147,	
Otros *	485	0.00		
Resto de Europa Occidental	206,265	1.75	224,	
España	197,372	1.67	214,	
Grecia	4,426	0.04	3,	
Turquía	873	0.01		
iugoslavia	3,586	0.03	6,	
Otros	8	0.00		
China	26,226	0.21	62,	
Asia (excluído Medio Oriente y China)	587,932	4.99	812,	
Corea del Sur	14,998	0.13	11,	
Filipinas	2,061	0.02	1,	
long Kong	5,768	0.05	12,	
India	5,515.	0.05	6,	

Miles de délares enero-diciembre

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PA

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 4			
	VALOR	PORCIENTO	VALO	
Indonesia	11,495	0.10	9,89	
Japón	502,952	4.26	. 723,34	
Malasia	3,395	0.03	4,50	
Pakistán	194	0.00	39	
Singapur	18,461	0.15	21,28	
Sri Lanka	4,464	0.04	9,02	
Tailandia	14,088	0.12	8,60	
Otros	4,541	0.04	4,19	
Medio Oriente	13,686	0.12	9,79	
Arabia Saudita	6,169	0.05		
Egipto	123	0.00	6	
Irak ·	-	-	9	
Irán ,	547	0.01	7 (	
lsrael	6,728	0.06	8,12	
Kuwait	-	-		
Líbano	<u></u>	-		
Otros	119	0.00	79	
Africa (excluído Medio Oriente)	46,262	0.39	78,2	
Argelia	-	-		
Congo	303	0.00	7,7	
Costa de Marfil	<del>-</del> .	<u> </u>	- Table 1	

Miles de dólares enero-diciembre

## VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES E

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1		
Som Opposition 1 1AID	VALOR	PORCIENTO	VAL
Kenia	-	-	
Liberia	19,316	0.17	13,
Libia	-	· <u>-</u>	
Marruecos	19,771	0.17	21,
Mozambique	363	0.00	
Nigeria	-	-	
Zaire	289	0.00	
Otros .	6,220	0.05	35,
Oceania	79,993	0.68	115,
Australiå	43,230	0.37	74,
Naurú	-	-	
Nueva Zelandia	35,804	0.30	37,
Otros	959	0.01	2,
Otros no declarados	493,453	4.19	412,

CUADRO # 4

VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONA GEOECONOMICA Y PRINCIPALES PAISE
Miles de dólares

			<u> </u>			
		1 9	8 2	, , ,		1
	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de usc intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Blenes consumo
Argentina	134,096	21,891	102,076	10,129	35,826	10,
Bolivia	859	1	615	243	11	ļ
Brasil	346,851	49,053	199,110	92,688	139,160	29,
Colombia	13,211	4,031	6,854	2,326	9,224	3,
Chile	27,387	1,109	26,092	186	3,826	 
Ecuador	3,488	467	2,746	275	239	
Türnguay	3,168	91	3,050	27	746	
Perú .	5,595	141	5,283	166	2,147	
Uruguay	6,766	1,334	5,234	198	3,394	
Venezuela	9,980	1,290	8,448	242	950	
мсс	64,276	29,861	8 5 8	12,557	26,308	15,
Resto de América Latina	126,541	63,645	11,341	51,655	88,298	28,
CARTCOM	2,342	410	1,917	115	1,641	
Canadá	319,489	66,491	172,782	80,216	232,364	4,
E.E.U.U.	9'006,474	906,234	5'544,018	2'556,222	4'953,619	312,
Resto de América	12,889	461	12,063	365	4,072	
CEE	2'222,203	123,411	1'115,354	983,418	1'216, '96	91,

CUADRO # 5

VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONA GEOECONOMICA Y PRINCIPALES PAÍSI

	-	1 9 8 4				
	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de copital	TOTAL	Rienes consumo
Argentina	170,525	1,635	165,040	3,450	268,849	22
Bolivia	102	0	102	0	1,048	
Brasil	230,208	46,012	161,964	22,232	203,571	6
Colembia	8,392	863	7,657	372	6,225	1
Chile	13,888	8	13,731	149	52,047	19
Lounder	1,103	8	805	290	1,963	
Paraguay	1,484	_	1,484	0	813	
Perú	6,481	310	6,163	8	10,641	
Uniguay	4,918	658	4,181	79	6,092	1
Venezuela	1,516	45	1,297	174	13,544	
M C C	36,873	20,780	9,040	1,053	30,486	13
Resto de América Latina	22,501	11,806	9,464	1,231	22,100	2
CARICOM	2,011	103	2,495	413	3,195	
Canadá	227,741	20,560	158,275	48,906	235,419	21
E.E.U.U.	71387,775	545,922	5'306,190	1'535,663	8'949,468	751
Resto de América	9,880	695	8,411	744	13,933	
CEE	1'349,817	71,308	786,751	491,758	1'525,750	84



Miles de dólares enero-diciembre

CUADRO # 6 VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES, SEGUN TI

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS		1 10 1				
and distribution in PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consumo
mportación Total CIFd	15'041,357				8'200,858	
Eletes y Seguros	619,732				422,640	
alor Comercial	14'421,625	1'519,464	8'399,937	4'502,224	7'778,218	579,
ksociación Latinoamericana le Integración (ALADI)	551,401	79,408	359,513	112,480	195,523	43,
Argentina	134,096	21,891	102,076	10,129	35,826	10,
Bolivia 🥍	859	1	615	243	11	
Brasil	346,851	49,053	199,110	98,688	139,160	29,
Colombia	13,211	4,031	6,854	2,326	9,224	3,
Chile .	27,387	1,109	26,092	186	3,826	
cuador	3,488	467	2,746	· <b>27</b> 5	239	
araguay •	3,168	91	3,050	27	746	
erú	5,595	141	5,283	166	2,147	
ruguay	6,766	1,334	5,234	198	3,394	ĺ
enezuela	9,980	1,290	8,448	242	950	
ercado Común Centroameri- ano (MCC)	64,276	29,861	21,858	12,557	26,308	15,
osta Rica	13,848	7,807	4,667	1,284	58	
1 Salvador	399	184	78	137	14	!
uatemala	38,358	10,479	16,747	11,132	13,660	3,
onduras	500	142	354	4	3,341	3,
icaragua	11,171	11,159	12	0	9,235	9,

		1 9	8 2			
ZUTA GEOLCONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene consu
Resto de América Latina	126,541	63,545	11,341	51,655	88,298	
Cuba	64,605	57,906	5,544	1,155	25,533	;
Haití	37	37	0	0	107	
Panamá	61,890	5,594	5,796	50,500	59,225	
República Dominicana	9	8	1	0	3,433	
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	2,342	410	1,917	115	1,641	
Belice	556	150	292	114	96	
Dominica, Isla	- 1	-	-	- 1	11	
Guyana	1,514	0	1,514	0	1,306	,
Jamaica •	252	241	11	0	145	
Trinidad y Tobago	-	-	· -	-	<b>i</b> -	
Otros	20	19	0	1	. 83	
Canadá	319,489	00,491	172,782	80,216	232,364	
Estados Unidos	9'006,474	906,234	5'544,018	2'556,222	4'953,619	3:
Estados Unidos de América	8'909,296	905,678	5'513,277	2,550,340	4'920,972	3:
Puerto Rico	37,178	561	30,741	5,870	32,647	
Resto de América	12,889	461	12,063	<b>36</b> 5	4,072	
Antillas Holandesas	6,714	20	6,694	0	41	
Canarias, Islas	3,583	124	3,274	185	1,382	:
					l	

#### VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN

		1 9	8 2			]
20NA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes
Bermudas	217	0	91	126	21	
Virgenes, Islas (norteamericanas)	-	-	-	-	-	
Otros	2,375	317	2,004	. 54	2,028	
Europa Oriental	52,783	3,332	20,236	29,215	18,471	
Alemania Oriental (República De mocrática Alemana)	6,936	20	622	6,294	865	
Bulgaria	2,709	1	2,584	124	136	]
Checoslovaquia	15,395	489	3,303	11,603	6,647	
ilungria	. 3,968	5	2,558	1,405	3,670	
Polonia *	6,587	387	793	5,407	457	
Runania	4,866	5	2,801	2,060	3,393	
Unión de Repúblicas Socialis- tas Soviéticas.	12,318	2,421	7,575	2,322	3,293	
Otros	4	4	0	0	10	
Comunidad Económica Europea (CEE)	2'222,203	123,411	1'115,374	983,418	1'216,596	9:
Alemania Occidental (República Federal de Alemania)	913,880	16,296	467,255	430,329	371,830	:
Bélgica-Luxemburgo	81,052	13,277	46,923	20,852	47,338	19
Dinamarca	43,816	2,068	23,630	18,118	16,767	
Francia	349,336	46,396	178,819	124,121	170,752	4:
Irlanda (Sire)	21,184	13,205	7,183	796	6,761	
	1	I .	1	1	Mí	1

#### VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS  Italia	TOTAL 431,774 103,131	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene
Italia	1	3,498				001130
	103,131		183,793	239,483	170,344	
Países Bajos		10,611	48,070	44,450	60,939	1
Reino Unido	278,030	13,060	159,701	105,269	172,865	
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	438,271	9,211	235,252	193,808	180,804	
Austria	33,862	544	8,690	24,628	6,955	
Finlandia	24,412	195	14,145	10,072	17,586	
Noruega	8,519	633	3,687	4,199	14,797	
Portugal	3,627	371	2,955	301	651	
Suecia	177,212	1,538	114,249	61,425	56,231	
Suiza .	190,624	5,297	91,523	93,174	84,574	
Otros	15	3	3	9	10	
Resto de Europa Occidental	375,237	66,282	146,476	162,479	173,627	1
España	369,618	66,236	141,688	161,694	170,545	1
Grecia	1,035	19	1,010	6	23	
Turquía	26	1	25	0	980	
Yugoslavia	4,400	5	3,618	777	2,079	
Otros	158	21	135	. 2	-	
China	64,784	31,914	25,567	7,303	12,457	

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES, SEGUN

		1 9	8 2			
ZUNA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene consu
Asia (excluídos Medio Oriente y China)	1'030,963	108,580	646,200	276,183	447,705	4
Corea del Sur	25,156	18,167	6,040	949	24,317	2
Filipinas	4,348	69	4,278	. 1	19,378	1
Hong Kong	73,036	63,201	6,476	3,399		
India	22,813	226			4,689	
Indonesia	19,849	0	19,849	0	1	
Japón	854,543	20,617	564,507	269,419		
Malasia	5,564	22	5,436	107	· ·	
Pakistán	966	37	472	457		
Singapur	14,434	177	13,517	740	l .	
Sri Lanka •	9,096	5,630	3,455	11	•	
,						
		,				

miles de délares enero-diciembre

CUADRO # 7

VALOR DE LA IMPORTACION POR GRANDES GRUPOS, SEGUN CLASIFIC
INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE ORIGEN Y TIPO DE BIT

CONCEPTO	1 9 8 2	Participación 1	1 9 8 3	Participación 1
Importación Total CIF d	15'041,357	100.00	8'200,853	100.00
Fletes y Seguros	619,732	4.12	422,640	5.15
Valor Comercial	14'421,625	95.88	7'778,218	94.85
Agricultura y Silvicultura	926,600	6.16	1'623,247	19.79
Bienes de consumo	146,612	0.97	47,310	0.58
Bienes de uso intermedio	774,717	5.15	1 * 575,479	19.21
Bienes de capital	5,271	0.04	458	0.00
Ganadería y ApicuItura; caza y pesca	172,414	1.15	76.609	0.94
Bienes de consumo	14,548	0.10	2,112	0.03
Bienes de uso intermedio	108,946	0.72	70,930	0.87
Bienes de capital	48.921	0.33	3,567	0.04
,				
Industrias extractivas	220,880	1.47	106,682	1.30
Bienes de consumo	-	-	-	-
Bienes de uso intermedio	220,880	1.47	106,682	1.30
Bienes de capital	-	-	-	-
Industrias manufactureras	12'956,097	86.13	5'966,503	72.76
Bienes de consumo	1'223,651	8.14	529,557	6.46
Bienes de uso intermedio	7'287,128	48.44	3'652,534	44.54
Sienes de capital	4'445,318	29.55	1'784,412	21.76

miles de dólares enero-diciembre VALOR DE LA IMPORTACION POR GRANDES GRUPOS, SEGUN CLASIF INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE ORIGEN Y TIPO DE B

CONCEPTO	1 9 8 2	Participación 1	1 9 8 3	Participación 1
Servicios y productos no clasificados.	145,652	0.97	5,180	0.06
Biencs de consumo	134,652	0.90	238	0.00
Bienes de uso intermedio	8,265	0.05	4,534	0.06
Bienes de capital	2,712	0.02	408	0.00
•				
•			•	
٠,				`
			8	
				16

VALOR DE LA EXPORTACION DE MEXICO POR ZONA GEOECONOMICA Y PRINCIPALE:

	1982	*	1983	8	1984	!
Argentina	50,629	0.24	37,442	0.18	45,383	0
Bolivia	736	0.00	424	0.00	568	0
Brasil	714,728	3.42	635,145	3.02	561,246	2
Colombia	47,569	0.23	68,303	0.33	69,175	0
Chile	11,336	0.05	16,656	0.08	15,832	0
Ecuador	21,992	0.11	24,633	0.12	39,384	0
Paraguaÿ	312	0.00	169	0.00	208	0
Perú ·	26,101	0.13	16,913	0.08	14,087	0
Uruguay	80,180	0.38	48,739	0.23	42,747	0
Venezuela ,	60,676	0.29	32,137	0.15	34,689	0
M C C	398,306	1.90	401,393	1.91	354,965	1
Resto de América Latina	342,372	1.64	319,904	1.52	395,216	1
CARICOM	83,247	0.40	63,008	0.30	22,545	0
CANADA	583,989	2.79	467,003	2.22	494,488	2
E.E.U.U.	11'129,675	53.17	12'254,775	58.12	14'134,311	58
Resto de América	17,610	0.08	73,027	0.35	37,916	0
CEE	2'590,047	12.37	2'185,799	10.40	2'606,884	10

CUADRO # 8

CUADRO # 9

Miles de d6lares enero-diciembre

CUADRO # 9

VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1	9 8 2	
ZONA GEOEGONOMICA I TATO	VALOR	PORCIENTO	VAI
EXPORTACION TOTAL FOB d	20'929,101	100.00	21'012
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	1'014,259	4.85	830
Argentina	50,629	0.24	37
Bolivia	716	0.00	
Brasi1	714,728	3.42	635
Colombia	47,569	0.23	, 68
Chile	11,336	0.05	16
Ecuador	21,992	0.11	24
Paraguay•	312	0.00	
Perú	26,101	0.13	16
ilruguay ·	80,100	0.38	48
Venezuela	60,676	0.29	32
Mercado Común Centroamericano (MCC)	398,306	1.90	401
Costa Rica	72,209	0.34	67
El Salvador	68,615	0.33	39
Guatemala	107,079	0.51	68
Honduras	9,483	0.05	22
Nicaragua	140,920	0.67	154
Resto de América Latina	342,372	1.64	319
duba	26,162	0.13	35

Miles de dólares encro-diciembre

VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PA

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9	1 9 8 2	
	VALOR .	PORCIENTO	VALC
Haití	190	0.00	5
Panamá	150,086	0.72	134,4
República Dominicana	165,934	0.79	149,6
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	83,247	0.40	63,0
Belice	4,640	0.03	5,7
Dominica, Isla	9	0.00	
Guyana	272	0.00	, 3
Jamaica .	77,089	0.37	50,3
Trinidad y Tobago	534	0.00	5,9
Otros *	703	0.00	5
Canadá	583,989	2.79	467,0
Estados Unidos	11'128,675	53.17	12'254,7
Estados Unidos de América	11'115,853	53.11	12'239,5
Puerto Rico	12,822	0.06	15,1
Resto de América	17,630	0.08	73,0
Antillas Holandesas	1,639	0.01	14,6
Bahamas, Islas	13,771	0.07	9,4
Bermudas	1,265	0.00	1,1
Virgenes, Islas (norteamericanas)	1	0.00	45,5
Otros .	954	0.00	2,3

Miles de dólares enero-diciembre VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1	9 8 2	
Total observation I Tall	VALOR	PORCIENTO	VAL
Europa Oriental	65,675	0.31	122
Alemania Oriental (República Demo- crática Alemana)	1,966	0.01	37
Bulgaria	1	0.00	
Checoslovaquia	15,164	0.07	29
Hungria	9,588	0.05	40
Polonia	2,899	0.01	8
Rumania	27,985	0.13	. 1
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas	7,971	0.04	6
Otros .	1	0.00	
Comunidad Económica Europea (CEE)	2'590,047	12.37	2'185
Alemania Occidental (República Federal de Alemania)	240,354	1.15	260
Bélgica-Luxemburgo	67,257	0.32	57
Dinamarca	2,100	0.01	8
Francia	931,066	4.45	821
Irlanda (Sire)	307	0.00	
Italia	417,981	2.00	. 149
Países Bajos	17,931	0.08	33
Reino Unido	913,051	4.36	855
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	209,455	1.00	238

Miles de dólares enero-diciembre VALOR DE LA EXPORTAÇION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS -	1	9 8 2	
	VALOR	PORCIENTO	V A
Austria	53,690	0.26	10
Finlandia	10,716	0.05	(
Noruega	336	. 0.00	
Portugal .	109,603	0.52	10
Suecia	13,683	0.07	!
Suiza	21,422	0.10	10
Otros	5	0.00	
Resto de Europa Occidental	1'831,074	. 8.75	1,60
España	1'814,666	8.67	1'60
Grecia .	1,014	0.00	
Turquía	11,862	0.00	
Yugoslavia .	3,518	0.02	
Otros	25	0.00	
China	87,266	0.42	5
Asia (excluído Medio Oriente y China)	1'780,432	8.51	1,73
Corea del Sur	206,754	0.99	. 13
Filipinas	80,718	0.09	7
Hong Kong	6,142	0.02	1
India	3,009	0.01	1
Indonesia	3,140	0.02	

Miles de dólares enero-diciembre

### VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 2			
	VALOR	PORCIENTO	V A	
Japón	1'450,283	0.93	1'460,	
Malasia	1,479	0.00	4,	
Pakistán	1,452	0.01		
Singapur	1,257	0.00	1,	
Sri Lanka	59	0.00		
Tailandia	3,522	0.02	1,	
Otros	21,394	0.10	27,	
Medio Oriente	162,070	0.64	539,	
Arabia Saudita				
Egipto .	1,147	0.00	1,	
Irak	10,247	0.05	3,	
Irán	248	0.00		
Israel	717,972	3.53	530,	
Kuwait	1,525	0.00	·.	
Líbano	32	0.00		
Otros	3,886	0.02	3,	
Africa (excluído Medio Oriente)	15,975	0.08	58,	
Argelia	2,070	0.01	14,	
Congo	379	0.00	•	
Costa Marfil	12	0.00		
Kenia	22	0.00		
Liberia	7,453	0.04	4,	

Miles de dólares enero-diciembre

# VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS -	1 9 8 2			
	VALOR	PORCIENTO	VΛ	
Libia	16	0.00	3,	
Marniecos	3,400	0.02	14	
Mozambique	-	-		
Nigeria	532	0.00	10	
Sudáfrica, República de	272	0.00		
Zaire	-	-		
Otros :	1,819	0.01	. 9	
Oceanía	15,127	0.07	9	
Australia	13,362	0.06	. 7	
Naurú .	-	•		
Nueva Zelandia	1,535	0.01	1	
Otros	230	0.00		
OTROS NO DECLARADOS	3,602	0.02	6	
		•		
		:		

CUADRO # 10

Niles de dólares enero-diciembre

CUADRO # 10

VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 4			
	VALOR	PORCIENTO	V A	
Exportación Total FOB d	24 1053,566	100.00	21'819,	
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	823,499	3.42	597,	
Argentina	45,383	0.19	. 36,	
Bolivia	568	0.00		
Brasil	561,426	2.33	297,	
Colombia	69,175	0.29	121,	
Chile	15,832	0.07	16,	
Ecuador	39,384	0.16	48,	
Paraguay	208	0.00		
Perú ·	14,087	0.06	13,	
Uniguay	42,747	0.18	24,	
Venezuela	36,689	0.14	39,	
Mercado Común Centroamericano (MCC)	354,965	1.48	269,	
Costa Rica	60,351	0.25	20,	
El Salvador	76,991	0.32	88,	
Guatemala .	102,632	0.43	101,	
Honduras	46,373	0.19	28,	
Nicaragua	68,618	0.29	30,	
Resto de América Latina	395,216	1.64	322,	
Cuba	81,076	0.34	69,	

Miles de dólares encro-diciembre

## VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PA

ZONA GEOSCONOMICA Y PAIS -	1	9 8 4	
	VALOR	PORCIENTO	VALC
Hoití	692	0.00	1,128
Panamá	150,873	0.63	119,327
República Dominicana	162,575	0.67	131,961
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	22,545	0.09	53,559
Belice	6,055	0.03	4,834
Dominica, Isla	1	0.00	96
Guyana	2,688	0.01	243
Jumaica	12,916	0.05	46,853
Trinidad y Tobago	446	0.00	1,224
Otros .	439	0.00	309
Canadá	404,488	2.06	393,443
Estados Unidos	14'134,311	58.76	13'341,310
Estados Unidos do Ambrica	14,124,691	58.72	13'328,459
Puerto Rico	9,620	0.04	12,841
Resto de América	37,916	0.16	26,332
Antillas Holandesas	11,049	0.05	15,256
Bohamas, Islas	24,469	0.10	2,626
Bermidas	303	0.00	151
Vírgenes, Islas (norteamericanas)	0	0.00	
Otros	2,095	0.01	÷ 8,299
		•	

Miles de dólares enero-diciembre

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 4			
Zom Gooden I Into	VALOR	PORCIENTO	VAL	
Europa Oriental	82,629	0.34	56,7	
Alemania Oriental (República Democrática Alemana)	12,378	0.06	3,0	
Bulgaria	124	0.00	g	
Checoslovaquia	18,906	0.08	11,3	
Hingria	6,476	0.03	9,9	
Polonia	24,687	0.10	23,6	
Aumania	6,378	0.02	, 2	
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas	13,680	0.06	7,6	
Otros .	0	0.00		
Comunidad Econômica Buropea (CCE)	2,606,884	10.84	21245,1	
Alemania Occidental (República Federal de Alemania)	231,278	0.96	292,9	
Bélgica-Luxemburog	82,368	0.34	62,0	
Dinamarca	5,446	0.02	5,9	
Francia	928,171	3.86	816,0	
Irlanda (Sire)	569	0.00	2	
Italia	304,988	1.27	301,0	
Países Bajos	34,622	0.15	88,8	
Reino Unido	1'019,442	4.24	677,9	
Asociación Europea de Libre Comercio (ALLC)	263,749	1.10	152,	

Miles de dólares enero-diciembre

VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES 1

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1		
-	VALOR	PORCIENTO	VAL
Austria	85,168	0.35	38,6
Finlandia	2,306	0.01	5,5
Noruega	6,905	0.03	2,5
Portugal .	128,645	0.54	77,3
Suecia ·	7,952	0.03	3,1
Suiza	32,749	0.14	25,0
Otros	24	0.00	
Resto de Buropa Occidental	1'710,435	7.11	1,713,2
Españ <b>a</b>	1'702,554	7.08	1,700,3
Grecia	3,750	0.01	2,3
Turquia	1,351	0.01	7,7
Yugoslayia	2,618	0.01	2,8
Otros	162	0.00	
China	91,907	0.38	82,4
Asia (excluído Medio Oriente y China)	2,089,767	8.69	1'896,2
Corea del Sur	156,169	- 0.65	102,4
Filipinas	422	0.00	4,1
Hong Kong	21,067	0.09	14,1
India	10,035	0.04	16,8
Indonesia	1,600	0.01	2,0

Miles de dólares enero-diciembre VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

A L O R  3,018 1,972 38 2,878 31 2,833 4,704 3,823	7.77 0.01 0.00 0.01 0.00 0.01 0.10 2.09	V A  1'709  1  1  4  16  23
1,972 38 2,878 31 2,833 3,704	0.01 0.00 0.01 0.00 0.01 0.10	1 4 16 23
38 2,878 31 2,833 3,704	0.00 0.01 0.00 0.01 0.10	1 4 16 23
2,878 31 2,833 3,704	0.01 0.00 0.01 0.10	16 23
31 2,833 3,704 3,823	0.00 0.01 0.10	16 23
2,833 3,704 3,823	0.01 0.10	23
3,823	0.10	23
3,823		1
	2.09	
909		450
.,,,,,,	0.01	2
,392	0.01	1

Miles de dólares enero-diciembre

VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9 8 4		<del></del>
	VALOR	PORCIENTO	VAI
Irak	986	0.00	
Irán	5,810	0.02	
Israel	486,093	2.02	431,
Kuwait	124	0.00	
Libano	2,999	0.01	
Otros	4,421	0.02	2,
Africa (excluído Medio Oriente)	51,331	0.21	80,
Argelia	31,937	0.18	16,
Congo .	10	0.00	
Costa Marfil	2	0.00	
Kenia	7	0.00	
Liberia	3,056	0.01	47,
Libia	1,178	0.00	
Marruecos	3,652	0.02	5,
Mozambique	2	0.00	
Nigeria	4,023	0.02	7,
Zaire	75	0.00	•
Otros	7,389	0.03 .	3,
Oceanía	13,710	0.06	20,
Australia	9,467	0.04	14,
Naurú ,	0	0.00	

les de dólares enero-diciembre

# VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PA

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	1 9	8 4			
	VALOR	PORCIENTO	VALO		
Nueva Zelandia	3,362	0.02	5,67		
Otros	881	0.00	49		
OTROS NO DECLARADOS	376,391	1.57	130,16		
~			ı		
			·		
4					
·					
	•				
·					

Miles de dótares enero-diciembre

CUADRO # 11 VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES, SECIN TI

		1 9	8 2			1
ZONA GEOECONONICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consumo
Exportación Total FOB d	20'929,101	1'398,719	19'293,816	236,566	21'012,441	1'530,6
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	1'014,259	40,667	994,925	23,667	880,561	56,0
Argentina	50,629	4,098	43,126	3,405	37,442	1,7
Bolivia	736	306	324	106	424	
Brasil	714,728	3,978	706,839	3,911	635,145	2,0
Colombia	47,569	5,761	39,750	2,058	68,303	30,0
Chile	11,336	1,941	7,054	2,341	16,656	2,4
Ecuador	21,992	5,554	13,488	2,950	24,633	11,7
Paraguay	. 312	158	108	46	169	
Perú •	26,101	4,666	12,124	9,311	16,913	2,4
Uruguay	80,130	440	79,724	16	43,739	2
Venezuela	60,676	13,765	42,338	4,523	32,137	5,2
Mercado Común Centroxmericano (MCC)	398,306	23,974	359,150	15,173	401,893	25,1
Costa Rica	72,209	2,938	64,559	4,712	67,638	2,9
El Salvador	68,715	3,587	64,682	346	89,344	4,1
Guatemala	107,079	6,576	97,781	2,722	68,740	4,4
HonJuras	9,483	2,967	5,597	919	22,170	3,0
Nicaragua	140,920	7,906	126,540	6,474	154,001	10,0
Resto de América Latina	342,372	25,553	312,918	3,901	319,904	22,2

FUENTE: Datos proporcionados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

# VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN T

		1 9	8 2		i	1
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consumo
Cuba	26,162	9,226	15,025	1,911	35,319	10,
Haití	190	70	109	11	525	
Panamá	150,086	11,283	137,125	1,578	134,432	7,
República Dominicana	165,934	4,974	160,559	401	149,628	3,
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	83,247	515	81,855	877	63,008	
Belice	4,640	201	3,904	535	5,771	
Dominica, Isla	9	6	3	0	65	
Guyana	272	0	272	0	345	
Jamaica .	. 77,089	49	76,954	86	50,316	
Trinidad y Tobago	534	· 226	53	255	5,921	İ
Otros	703	33	669	1	590	
Canadá	583,989	9,281	573,107	1,601	467,003	71,
Estados Unidos	11'128,675	1'148,175	9'833,790	146,710	12'254,775	1'234,
Estados Unidos de América	11'115,853	1'144,338	9'825,156	146,359	12'239,584	1'226,
Puerto Rico	12,822	3,837	8,634	351	15,191	7,
Resto de América	17,630	811	16,346	473	73,027	25,
Antillas Holandesas	1,639	73	1,283	278	14,508	
Buhamas, Islas	13,771	146	13,539	36	9,432	
Bermudas	1,265	363	901	1	1,1^6	
					ł · .	

Miles de délares enero-diciembre

# VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN T

		1 9	1			
2012A GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Rienes de capital	TOTAL	Bienes consumo
Virgenes, Islas (norteameri-	1	1	υ	0	45,539	23,
Otros	954	228	568	158	2,352	1,
Europa Occidental	63,575	327	65,226	22	122,994	1,
Alemania Oriental (República Democrática Alemana)	1,966	8	1,958	0	37,513	
Bulgaria	1	0	1	0	160	
Checoslovaquia	15,164	40	15,124	0	29,080	,
Hungria	9,588	726	9,340	22	40,162	
Polonia	2,899	26	2,873	0	8,591	İ
Rumania .	27,985	0	27,985	0	1,476	
Unión de Repúblicas Socialis- tas Soviéticas	7,971	27	7,944	0	6,005	
Otros	1	0	1	0	-	
Comunidad Econômica Europea (CEE)	2'590,047	85,018	2'484,713	20,316	2'185,799	79,
Alemania Occidental (República Federal de Alemania)	240,354	60,032	169,559	10,763	260,195	58,
Bélgica-Luxemburgo	67,257	1,089	65,671	497	57,574	
Dinamarca	2,100	414	1,567	119	8,000	
Francia	931,066	8,708	919,745	2,613	821,223	7,
Irlanda (Sire)	307	0	307	0	361	
Italia	417,981	4,836	410,160	2,985	149,358	1,
					i	

		1 9				
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consum
Países Bajos	17,931	3,846	13,637	448	33,375	3
Reino Unido	913,051	6,093	904,067	2,891	866,713	7
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	209,455	3,969	203,814	1,672	235,452	3,
Austria	53,690	203	53,478	9	102,302	
Finlandia	10,716	102	10,565	49	6,303	
Noruega	336	201	93	42	2,656	
Portugal	109,603	. 40	109,562	1	100,590	
Suecia	13,683	2,140	10,764	779	9,796	1
Suiza	. 21,422	1,280	19,350	792	16,378	1
Otros •	5	. 3	2	0	427	
Resto de Europa Occidental	1'831,074	21,712	1'805,624	3,738	1'606,452	24
España españa	1'814,655	21,571	1'789,351	3,773	1'604,351	24
Grecia	1,014	125	889	0	1,354	
Turquía	11,862	16	11,842	4	276	
Yugoslavia	3,518	0	3,518	0	464	
Otros	25	0	24	. 1	12	
China	87,266	101	86,649	516	53,641	
Asia (excluído Medio Oriente y China)	1'780,432	34,400	1'737,234	8,798	1'730,834	29

. . . . . .

#### VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN '

ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene
Corea del Sur	206,754	305	206,238	211	135,852	
Filipinas	80,718	370	80,175	173	73,366	
Hong Kong	5,162	1,327	474	3,361	17,466	
India	3,007	21	2,913	68	6,876	
Indonesia	3,343	54	2,667	622	1,549	
Japón	1'450,281	32,051	1'415,615	2,615	1'400,239	2
Malasia	3,478	1	2,693	784	4,341	
Pakist <b>á</b> n	1,457	2	1,453	2	224	
Singapur	1,257	191	237	829	1,749	
Sri Lanka	59	0	0	49	69	
Tailandia .	3,522	71	3,414	37	1,417	1
Otros	21,394	7	21,350	37	27,696	
Medio Oriente	762,070	912	758,594	2,564	539,973	
Arabia Saudita	5,998	344	5,384	270	444	
Egipto	2,167	107	1,852	208	1,325	
Irak	10,247	7	9,709	531	3,565	
Irán	243	1	242	0	9	
					ļ	
	1				1	

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN

		1 9	8 2			
ONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bien
Tailandia	100	52	47	1	131	
Otros	1,058	382	511	165	706	
Medio Oriente	24,818	133	16,500	8,185	3,104	
Arabia Saudita	9,075	0	9,075	0	-	
Egipto	223	0	223	υ	-	
Irak	-	-	_	-	-	
Irán	391	6	332	53	413	
Israel	11,690	104	3,524	8,062	2,651	'
üwait	16	0	16	. 0	-	
Libano	. 20	0	20	0	11	
Otros •	3,403	23	310	70	24	
Africa (excluído Medio Oriente	42,129	350	41,458	321	21,495	
Argelia	8	8	0	0	-	
Congo	1,057	0	. 1,057	0	5	
Costa de Marfil	299	7	191	101	-	
ienia	476	2	474	0	-	
iberia	6,430	0	6,430	0	7,686	
ibia	668	0	668	0	13	
arruecos	28,202	0	28,202	0	10,400	
ozambique	48	0	48	0	460	
ligeria	_	_	· -	-	-	

		1 9	8 2			
ZONA GEOECONONICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene consu
Sudáfrica, República de	1,459	4	1,447	8	111	
Zaire	1,513	O	1,513	o	152	
Otros	1,969	329	. 1,428	212	2,668	
ceania	72,642	28,224	22,620	21,798	23,232	1
ustralia	21,367	481	18,670	2,216	6,415	
aurú	_	-	-	-	-	
ueva Zel <b>andia</b>	35,464	27,740	3,799	3,925	16,798	
tros	15,811	3	151	15,657	19	
TROS NO DECLARADOS .	1,4383	1,617	6,862	5,904	178,902	
					!	

Miles de dólares enero-diciembre

CUADRO # 12 VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SECUN

· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			1			
20NA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consum
Exportación Total FOBd	24'053,566	2'118,805	21'451,395	485,366	21'819,549	1'788
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	823,499	76,468	740,165	6,866	597,364	9:
Argentina	45,383	2,157	41,461	1,765	36,720	:
Bolivia	568	35	419	114	165	
Brasil	561,426	9,690	551,099	637	297,787	ļ <i>,</i>
Colombia	69,175	32,553	35,459	1,163	121,171	7
Chile	15,832	1,952	12,703	1,177	16,379	
Ecuador	39,384	22,099	17,155	130	48,299	
Paraguay	208	66	140	2	337	
Perú	14,087	1,793	11,353	941	13,049	
Uruguay	42,747	138	42,555	54	24,337	
Venezuela	34,689	5,985	27,821	883	39,120	
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	354,965	24,007	325,416	5,542	269,150	1
Costa Rica	60,351	5,358	54,224	769	20,960	
El Salvador	76,991	3,476	72,740	775	88,410	
Guatemala	102,632	3, 939	97,004	1,689	101,193	
HonJuras	46,373	4,738	40, 945	690	28, 264	
Nicaragua	68,618	6,496	60, 503	1,619	30,323	

FUENTE: Datos proporcionados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

		1 9 8 4					
20NA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene consu	
Resto de América Latina	395,216	32,495	322,203	40,518	322,129	2	
Quba	81,076	19,198	31,610	30,268	69,713		
Hait <b>í</b>	692	278	411	3	1,128		
Panamá :	150,873	10,190	137,582	3,101	119,327	1	
República Dominicana	162,575	2,829	152,600	7,146	131,961		
Nercado Común del Caribe (CARICON)	22,545	704	21,372	469	53,559		
Belice .	6,055	443	5,414	198	4,834		
Dominica, Isla	1	1	-	-	96		
Guyana	2,688	79	2,609	-	243		
Jamaica	12,916	80	12,718	118	46,853		
Trinidad y Tobago	446	66	279	101	1,224		
Otros	439	35	352	52	309		
Canada	494, 488	9,069	481,689	3,730	393,443		
Estado Unidos	14'134,311	1'808,336	11'994,566	331,409	13'341,310	1'4	
Estado Unidos de América	14'124,691	1'804,015	11'989,855	330,821	13'328,469	1'4	
Puerto Rico	9,620	4,321	4,711	588	12,841		
	I						

		1 9	8 4		,	
LONA GEOLEONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de use intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene consu
Resto de América	37,916	2,237	34,621	1,058	26,332	
Antillas Holandesas	11,049	159	9,907	883	15,256	
Bahamas, Islas	24,469	1,458	22,943	68	2,626	
Bermudas	303	108	194	1	151	
Vírgenes, Islas (Norteamerica nas)	-	-	-	-	-	
Otros	1,095	. 512	1,577	6	8,299	
Europa Oriental	82,629	588	82,040	1	56,742	
Alemania (República Democrát <u>i</u> ca Alemana)	12,376	-	12,376	-	3,003	
Bulgaria	124	48	76	_	917	
Checoslovaquia	15,906	24	15,802	-	11,327	
Hungria	6,476	0	6,476	0	9,929	
Polonia	24,687	16	24,671	0	23,603	
Rumanía	6,378	0	6,378	0	290	
Unión de Repúblicas Socialis-					1	
tas Soviéticas	13,680	500	13,179	1	7,667	
Otros	-	-	0	0	6	
	1	1	1	1		1

# VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES, SEGUN Y

-		1 9	8 4			
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene: consur
Comunidad Económica Buropea (CEE)	2'606,884	74,293	2'507,938	24,653	2'245,114	4:
Alemania Occidental (República Foderal de Alemania)	231,278	46,585	171,208	13,485	292,920	1
Bélgica-Luxemburgo	82,368	870	81,127	371	62,089	
Dinomarca	5,446	606	4,827	13	5,930	
Francia	928,171	5,444	919,338	3,389	816,047	4
Irlanda (Sire)	5ú9	31	522	16	242	
Italia	304,938	2,225	299,225	3,588	301,031	1 3
Paises Bajos	34,622	10,551	23,945	126	88,866	4
Reino Unido •	1'019,442	7,981	1'007,746	3,715	677,999	15
Asociación Buropea de Libre Comercio (AELC)	263,749	3,585	259,392	772	152,365	:
Austria	85,168	167	84,807	194	38,643	
Fin1andia	2,306	42	2,220	44	5,584	
Norwega	6,905	285	6,594	26	2,549	
Portugal	128,645	50	128,590	5	77,392	
Succia	7,952	1,527	6,147	278	3,157	
Suiza	32,749	1,507	31,017	225	25,040	
Otros	24	7	17	-	-	
					į	
					Ĭ	

Miles de dólares enero-diciembre

## VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN T

		1 9	8 4		,	1
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consumo
Resto de Europa Occidental	1'710,435	14,291	1'695,439	705	1'713,283	16,6
España	1'702,554	14,220	1'687,750	575	1'700,309	16,4
Grecia	3,750	71	3,679	-	2,310	1
Turquia	1,351	_	1,351	- '	7,718	
Yugoslavia	2,618	-	2,618	-	2,856	
Otros	162	-	32	130	90	
China	91,907	330	91,270	307	82,412	
Asia (excluído Medio Oriente y China)	2*089,767	25,020	2,061,360	3,387	1'896,243	20,3
Corea del Sur	156,169	715	155,307	147	102,414	2,0
Filipinas	422	106	309	7	4,138	
Hong Kong	21,067	2,496	17,309	1,262	14,141	1,7
India	10,035	1	9,967	67	16,865	
Indonesia	1,600	32	1,417	151	2,054	
Jap6n	1'868,018	20,161	1'846,820	1,037	1'709,141	16,2
Malasia .	1,972	31	1,676	265	1,147	
Pakistán	38	21	15	2	1,413	
Singapur	2,873	208	2,342	328	4,900	
Sri Lanka	31	_	_	31	25	
Tailandi <b>a</b>	2,833	40	2,731	62	16,622	
Otros	24,704	1,209	23,467	28	23,133	
					`.	

ъ.

		1 9	8 4		,		
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Biene	
Medio Oriente	503,823	2,350	601,162	311	438,539	2	
Arabia Saudita	1,998	788	928	282	2,711		
Egipto	1,392	739	653	-	1,163		
lrak :	986	6	980	_	151		
Irán	5,810	56	5,754	_	56		
lsrael	486,093	184	485,905	4	431,438		
Kuwait	124	43	80	1	218		
Libano	2,999	142	2,857	-	258		
Otros .	4,421	392	4,005	24	2,544		
Africa (excluído Medio Oriente)	51,331	813	49,996	522	80,417	29,	
Argelia	<b>31,</b> 937	2	31,916	19	16,699	3,	
Congo	10	_	10	-	-		
Costa de Marfil	2 .	-	2	_	564		
Kenia	7	1	4	2	14		
Liberia	3,056	20	3,011	, 25	47,426	22,	
Libia	1,178	44	1,134	_	57		
Marruecos	3,652	-	3,652	_	5,021		
Notambique	2	2	_	_	-		
Nigeria	4,023	376	3,647	_	7,266	3,	
Luire	75	75	_	_	_		

## VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES, SEGUN :

		1 9	8 4			1
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes
						-
Otros	7,389	293	6,620	476	3,370	
Oceanía	13,710	2,647	10,300	763	20,986	1
Australia	9,467	2,244	6,541	682	14,813	1
Naurú	-	-	_	-	-	
Nueva Zelandia	3,362	363	2,923	76	5,679	
Otros	881	40	836	5	494	
OTROS NO DECLARADOS	376,391	39,572	272,466	64,353	130,161	30
•						
				:		
					j	

Miles de délares enero-diciembre

#### VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN T

		1 9		1		
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes
Importación Total CIF d	11'788,191				13'993,505	
Fletes y Seguros	533,892				553,955	
Valor Comercial	11'254,299	848,057	7'833,415	2'752,827	13'439,550	1'077
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	438,717	49,539	362,424	26,754	564,793	52
Argentina	170,125	1,635	165,040	3,450	268,849	22
Bolivia	102	0	102	0	1,048	· ·
Brasi1	230,208	46,012	161,964	22,232	203,571	. 6
Colombia	. 8,892	863	7,657	372	6,225	1
Chile •	13,888	8	13,731	149	52,047	19
Ecuador	1,403	. 8	805	290	1,963	
Paraguay	1,454	· 0	1,484	0	813	
Perú -	6,481	310	6,163	8	10,641	
Uruguay	4,918	658	4,181	79	6,092	,
Venezuela	1,916	45	1,297	174	13,544	
Mercado Común Centroamericano (NCC)	30,873	20,780	9,040	1,053	30,486	13
Costa Rica	13,852	13,816	34	2	8,234	
El Salvador	152	28	11	113	419	
Guatemala	9,976	299	8,741	936	15,983	
Honduras	177	o	175	2	5,768	
Nicaragua	6,716	6,637	79	0	82	

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES, SEGUN T

		1 9	8 4			1
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bicnes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes
Resto de América Latina	22,501	11,806	9,464	1,231	22,100	2
Quba	13,468	11,173	2,257	38	2,290	
Haití	-	-	-	-	1	
Panamá	8,949	629	7,128	1,192	19,766	1
República Dominicana	. 84	4	79	1	34	
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	3,011	103	2,495	413	3,195	
Belice	327	13	8	306	553	
Dominica, Isla	182	90	92	0	7	
Guyana	2,365	0	2,365	0	2,137	
Jumaica	127	0	21	106	148	
Trinidad y Tobago	-	-	-	_	4	
Ctros	30	0	9	1	346	
Canadá	227,741	20,560	158,275	48,906	235,419	21
Estados Unidos	7'416,156	546,155	5'333,856	1'536,145	8'949,468	751
Estados Unidos de América	7'387,775	545,922	5'306,190	1'535,663	8'907,105	751
Puerto Rico	28,381	233	27,666	482	42,363	
Resto de América	9,880	695	8,441	744	13,933	
Antillas Holan <b>de</b> sas	488	0	295	193	12	

## VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES, SEGUN T

			1			
ZONA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes
Bahamas, Islas	2,111	194	1,397	540	3,782	
Bermudas	3,743	619	3,224	0	874	
Vírgenes, Islas (norteamerica- nas)	-	-	-	-	4,866	
Otros	3,638	2	3,525	11	4,399	
Europa Oriental	28,958	357	17,446	11,166	43,709	
Alemania Oriental (República Democrática Alemana)	2,786	3	1,242	1,541	2,935	,
Bulgaria	236	14	77	145	138	
Checoslovaquia .	11,082	91	. 1,780	9,211	14,382	
Hungria	4,280	18	4,242	20	4,297	
Polonia	654	8	601	45	9,357	
Rumania	5,875	1	5,874	0	5,972	
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas	4,039	216	3,630	193	6,617	
Otros	6	6	0	0	11	
Comunidad Económica Buropea (CEE)	1'349,817	71,308	786,751	491,758	1,525,050	84
Alemania Occidental (República Foderal de Alemania)	484,110	12,038	339,380	132,692	535,658	6
Bélgica-Luxemburgo	82,813	17,161	59,498	6,154	88,180	7
Dinamarca	12,206	230	7,368	4,608	15,723	1
Francia	253;243	11,468	122,107	119,668	274,888	6
	•	l	,	,		1

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN T

		1 9	8 4			
IONA GEOUCONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de use intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consum
Irlanda (Sire)	24,376	17,982	5,973	421	40,602	30
Italia	224,318	732	85,294	138,292	209,618	] 1
Países Bajos	50,055	5,538	41,253	12,264	76,778	10
Reino Unido	209,696	6,159	125,878	77,659	283,603	19
Asociación Buropea de Libre Comercio (AELC)	274,828	2,430	185,762	86,636	336,291	4
Austria	9,704	64	6,489	3,151	11,054	,
Finlandia	11,538	0	9,940	1,598	19,478	
Noruega	32,663	186	8,530	23,952	18,399	
Portigal .	521	106	· 345	70	1,837	
Suecia	106,026	657	71,452	33,917	137,532	
Suică	113,886	1,417	88,524	23,945	147,964	2
Otros.	485	0	482	3	27	
Resto de Europa Occidental	206,265	19,539	108,667	78,059	224,330	32
España	197,372	19,518	99,962	77,892	214,352	31
Grecia	4,426	2	4,424	n	3,036	
Turquía	873	18	855	0	521	
Yugoslavia	3,586	0	3,420	166	6,366	
Otros	8	1	6	1	55	
China	24,226	9,195	12,436	2,595	62,084	2
					Ē	

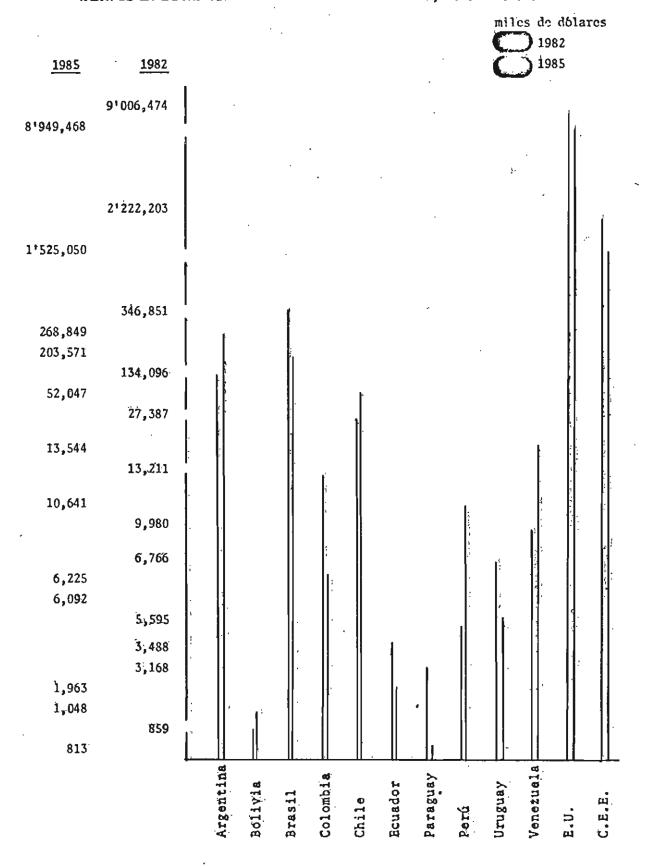
		1 9	8 4:			1
20NA GEOECONOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes c
Asia (excluídos Medio Oriente y China)	587,932	41,774	382,024	164,134	812,432	41,9
Corea del Sur	14,998	12,118	. 2,670	210	11,078	3,4
Filipinas	2,061	4	2,051	. 6	1,077	1
Hong Kong	5,763	2,000	2,712	1,056	12,105	4,7
India	5,515	14	5,343	153	6,933	1
Indonesia	11,495	84	11,387	24	9,896	
Japón	602,952	3,967	336,975	162,010	723,340	9,8
Malasia	3,395	0	3,389	6	4,505	<b>\</b> ,
Pakistán	194	20	47	127	393	
Singapur	18,461	6,467	12,714	280	21,200	4,9
Sri Lanka *	4,464	1,943	2,352	169	9,026	7,2
Tailandia	14,088	13,649	439	0	8,600	8,0
Otros	4,541	2,508	1,940	93	4,199	1
Medio Oriente	13,686	6,262	5,224	2,200	9,779	
Arabia Saudita	6,169	1		0	_	
Egipto	123			1	65	
Irak	-	_	_	_	90	
Irán	547	0	547	0	700	,
Israel	6,728	45	4,526	2,157	8,128	
Kuwait	_	_	_	_	-	
Libano	-	_	_	_	-	
Otros	119	2	75	4 2	796	

Miles de délares enero-diciembre

# VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN 1

		1 9	8 4			1
20NA GEOECUNOMICA Y PAIS	TOTAL	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital	TOTAL	Bienes consum
frica (excluído Medio Oriente)	46,262	123	35,368	10,771	78,223	
rgelia	-	-	-	-	20	
ongo	303	0	303	0	7,747	
osta de Marfil	-	-	_	-	45	
enia .	-	-	-	-	63	
iberi <b>a</b>	19,316	1	9,191	10,124	13,088	
ibia		-	-	•	-	
rruecos	19,771	0	19,768	3	21,125	
ozambi <b>que</b>	363	o	363	0	445	
igeria		-	-	-	7	
ire	289	10	289	0	657	
ros	6,220	122	5,454	644	35,026	
:eanía	79,993	33,587	44,314	2,092	115,648	40,
stralia '	43,230	337	42,287	.606	74,900	. 1
เนาน์	-	-	_	-	-	,
eva Zelandia	35,804	33,244	1,780	780	37,946	30,
ros	<b>9</b> 59	6	247	706	2,802	
OTROS NO DECLARADOS	493,453	13,844	371,428	108,181	412,610	8,
ROS NO DECLARADOS	493,453	13,844	371,428	108,181	412,610	

VALOR DE LA IMPORTACION DE MEXICO POR PAISES ALADI, E.U. Y C.E.E.



Puente: Anuario ONU 198