

NACIONES UNIDAS

**COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE – CEPAL**



Distr.
GENERAL

LC/G.1941
2 de diciembre de 1996

ORIGINAL: ESPAÑOL

**PANORAMA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL
DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

Edición 1996

Esta publicación ha sido preparada por la Unidad de Comercio Internacional, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, bajo la dirección de la Sra. Vivianne Ventura-Dias, Jefa de la Unidad.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	7
ABSTRACT	9
PRESENTACIÓN	11
 PRIMERA PARTE: ECONOMÍA INTERNACIONAL 	
Capítulo I. ASPECTOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	19
A. LA INSERCIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN UNA ECONOMÍA INTERNACIONAL GLOBALIZADA	19
1. Globalización: un concepto imperfecto	19
2. Implicaciones para América Latina y el Caribe	26
B. LA INSERCIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN UNA ECONOMÍA INTERNACIONAL REGIONALIZADA	28
1. El nuevo regionalismo y sus factores determinantes	29
2. Reciente evolución de los grandes espacios económicos	34
Capítulo II. EL ESTADO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	37
A. PANORAMA GLOBAL	37
1. Los países industrializados	39
2. Los países en desarrollo	40
B. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	41
 SEGUNDA PARTE: COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: 1995-1996 	
Capítulo III. REDEFINICIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL ...	49
A. INTRODUCCIÓN	49
B. ANTECEDENTES	50
C. TRANSFORMACIONES RECIENTES	52

Capítulo IV.	EL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-1996	55
	A. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	55
	1. El comercio de bienes y servicios y el balance comercial	56
	2. La evolución de la política comercial	56
	B. PAÍSES DEL MERCOSUR Y CHILE	62
	Argentina	62
	Brasil	64
	Chile	67
	Paraguay	70
	Uruguay	71
	C. PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA	74
	Bolivia	74
	Colombia	75
	Ecuador	77
	Perú	79
	Venezuela	81
	D. MÉXICO	82
	E. CENTROAMÉRICA	84
	F. PAÍSES DEL CARIBE	86
Capítulo V.	LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DE APOYO COMPLEMENTARIO ..	89
	A. EL TRANSPORTE MARÍTIMO	90
	B. EL TRANSPORTE FERROVIARIO	92
	C. EL TRANSPORTE POR CARRETERA	92
	D. EL TRANSPORTE INTEGRADO	94
	1. El transporte multimodal	94
	2. La segmentación de los servicios de transporte terrestre	95
	3. La simplificación de los controles administrativos del comercio y el transporte	96
	TERCERA PARTE: EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: 1995-1996	
Capítulo VI.	REGIONALISMO ABIERTO: CONCEPTO Y PRÁCTICA	99
	A. DELIMITACIÓN DEL CONCEPTO	99
	B. EL REGIONALISMO ABIERTO EN LA PRÁCTICA	101

C. APORTES Y LIMITACIONES DEL REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	102
Capítulo VII. EL ESTADO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUBREGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	105
A. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL	105
1. El Mercado Común del Sur (Mercosur)	109
2. Comunidad Andina	110
3. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)	111
4. La Comunidad el Caribe (CARICOM)	112
B. OPCIONES PARA LA CONVERGENCIA DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN	114
Capítulo VIII. PANORAMA DE LA INVERSIÓN INTRARREGIONAL	121
Capítulo IX. LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL	129
Las cláusulas sociales en el Mercosur	131
Las cláusulas sociales en la Comunidad Andina	132
Las cláusulas sociales en el Mercado Común Centroamericano	136
Las cláusulas sociales en la Comunidad del Caribe (CARICOM)	137
CUARTA PARTE: TEMAS SELECCIONADOS DE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL	
Capítulo X. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: PRESENTE Y FUTURO	141
A. LA RONDA URUGUAY	143
B. LOS PRIMEROS DOS AÑOS	144
C. EL PROGRAMA DE TRABAJO	148
1. La agenda incorporada	148
2. Nuevos temas	151
Capítulo XI. EL COMERCIO Y EL MEDIO AMBIENTE	155
A. ANTECEDENTES	155
B. EL SISTEMA INTERNACIONAL DE COMERCIO Y LA PROTECCION DEL MEDIO AMBIENTE	156
C. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	158
BIBLIOGRAFÍA	161
ANEXO ESTADÍSTICO	169
Nota Técnica	217

RECUADROS, CUADROS Y GRÁFICOS

Recuadro I.1:	Globalización: ¿un nuevo proceso o una nueva etapa de un antiguo proceso? . . .	21
Recuadro I.2:	Importancia de las empresas transnacionales como elementos determinantes del comercio mundial	25
Recuadro I.3:	La Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC)	32
Recuadro IV.1:	Exportaciones de productos básicos de los países de América Latina y el Caribe .	57
Recuadro VI.1:	Regionalismo abierto en la región de Asia y el Pacífico	100
Recuadro VII.1	El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur	118
Recuadro VIII.1	Estrategias de empresas del área del Mercosur	127
Recuadro XI.1	La protección del medio ambiente en el área del Mercosur	157
Cuadro II.1:	Estimaciones y proyecciones sobre la economía mundial	38
Cuadro II.2:	Crecimiento de las exportaciones mundiales, por origen y destino, promedio 1990-1995	42
Cuadro II.3:	Distribución geográfica de las exportaciones mundiales, 1995	42
Cuadro IV.1	Distribución de los aranceles aplicados por los países miembros de la ALADI por tramos (mediados de 1996)	59
Cuadro IV.2	Características básicas de los aranceles de los países de la ALADI (mediados de 1996)	60
Cuadro IV.3	Medidas no arancelarias aplicadas por los países miembros de la ALADI según clasificación de la UNCTAD (mediados de 1996)	61
Cuadro IV.4	Argentina: Balance comercial 1995-1996	62
Cuadro IV.5	Brasil: Balance comercial 1995-1996	65
Cuadro IV.6	Chile: Balance comercial 1995-1996	68
Cuadro IV.7	Uruguay: Balance comercial 1995-1996	72
Cuadro IV.8	Bolivia: Balance comercial 1995-1996	74
Cuadro IV.9	Colombia: Balance comercial 1995-1996	75
Cuadro IV.10	Ecuador: Balance comercial 1995-1996	78
Cuadro IV.11	Perú: Balance comercial 1995-1996	79
Cuadro IV.12	México: Balance comercial 1995-1996	83
Cuadro VII.1	América Latina y el Caribe: Exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración	106
Cuadro VII.2	Principales características de los acuerdos de integración económica vigentes en las Américas	115
Cuadro VIII.1	Índice de comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil, 1984-1994	122
Cuadro IX.1	Comparación de la legislación laboral en los países del Mercosur, 1994	133
Cuadro X.1	Visión general de las diferencias comerciales planteadas en la Organización Mundial del Comercio	145
Gráfico I.1:	Tasas de crecimiento promedio del PIB y exportaciones per cápita, 1991-1995 . .	20
Gráfico I.2:	Tasas de crecimiento del PIB mundial y del comercio de mercancías, 1870-1995 .	22
Gráfico I.3:	Tasas de crecimiento del PIB mundial y del comercio de mercancías, 1980-1994 .	22
Gráfico I.4:	Participación de las empresas transnacionales (ETN) en el comercio mundial, 1993	27
Gráfico I.5:	Evolución del comercio intrarregional en los grandes espacios económicos, 1975, 1980, 1985, 1990 y 1994	31
Gráfico VII.1	América Latina y el Caribe: Composición de las exportaciones según grandes categorías de bienes, 1990 y 1995	107

RESUMEN

Con esta nueva publicación periódica, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, la Secretaría de la CEPAL espera iniciar un proceso de seguimiento de las características de la inserción de los países de la región en la economía internacional, de los instrumentos de política comercial que pueden utilizarse para mejorarla en el marco de los compromisos multilaterales y regionales, y de los factores que influyen en la demanda, tanto en los mercados de los países industrializados como en los mercados de las grandes empresas transnacionales.

En esta primera edición, correspondiente a 1996, se describe la evolución del comercio y la política comercial de los países de la región, destacando los cambios estructurales en la economía mundial que inciden en las oportunidades de comercio e inversión, el proceso de integración regional y subregional, y la implementación de los acuerdos multilaterales de comercio. El documento está dividido en cuatro partes: la economía internacional (capítulos I y II), el comercio y la política comercial de América Latina y el Caribe, 1995-1996 (capítulos III a V), el proceso de integración regional en América Latina y el Caribe, 1995-1996 (capítulos VI a IX) y grandes temas del comercio internacional (capítulos X y XI).

ABSTRACT

With this new periodical publication, *Panorama de la inserción internacional de América Latin y el Caribe*, the ECLAC secretariat hopes to initiate a ongoing process of analysis of the region's linkages with the global economy, trade policy instruments that can help improve those linkages in the framework of multilateral and regional agreements and the factors that influence demand in the markets constituted by the industrialized countries and large transnational corporations.

This first issue for 1996 describes trends in the trade and trade policies of the countries of the region, with special emphasis on structural changes in the world economy that affect trade and investment opportunities, on the process of regional and subregional integration and on the implementation of multilateral trade agreements. The document is divided into four parts: the global economy (chapters I and II), trade and trade policy of Latin America and the Caribbean, 1995-1996 (chapters III to V), the progress of regional integration in Latin America and the Caribbean, 1995-1996 (chapters VI to IX) and important topics in international trade (chapters X and XI).

PRESENTACIÓN

Con esta nueva publicación periódica, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, la Secretaría de la CEPAL espera iniciar un proceso de seguimiento de las características de la inserción de los países de la región en la economía internacional, de los instrumentos de política comercial que pueden utilizarse para mejorarla en el marco de los compromisos multilaterales y regionales, y de los factores que influyen en la demanda, tanto en los mercados de los países industrializados como en los mercados de las grandes empresas transnacionales.

El crecimiento económico de los países de América Latina y el Caribe no depende sólo de su integración a las corrientes internacionales de comercio e inversión, sino también y especialmente, de la forma que adopte su incorporación en una economía a la vez globalizada y regionalizada, tomando en cuenta tanto el volumen y la composición de la oferta exportable como las características de la demanda internacional. Por lo tanto, es fundamental conocer mejor los importantes y complejos cambios que se han dado en la economía mundial, es decir la ampliación del espacio económico de las empresas, la reorganización de la producción a escala internacional y las nuevas características del acceso a los mercados más expansivos.

En esta primera edición del *Panorama*, correspondiente a 1996, se describe la evolución del comercio y la política comercial de los países de la región, destacando los cambios estructurales en la economía mundial que inciden en las oportunidades de comercio e inversión, el proceso de integración regional y subregional, y la implementación de los acuerdos multilaterales de comercio. El documento está dividido en cuatro partes: la economía internacional (capítulos I y II), el comercio y la política comercial de América Latina y el Caribe, 1995-1996 (capítulos III a V), el proceso de integración regional en América Latina y el Caribe, 1995-1996 (capítulos VI a IX) y grandes temas del comercio internacional (capítulos X y XI).

En el capítulo I se examinan los aspectos estructurales de la economía mundial, en particular la globalización de los mercados y la regionalización, que se consideran las características más importantes de los grandes cambios que se están produciendo en la actualidad. La adecuada incorporación de los países de la región en una economía globalizada y regionalizada a la vez es el factor determinante de su crecimiento económico. En un sistema globalizado, la generación y distribución de la riqueza en el plano nacional pasa a depender estrechamente de las expectativas y las actividades de los agentes económicos de otras regiones del planeta. La constitución de mercados globales representaría la etapa más avanzada del proceso de internacionalización, que se inicia con el capitalismo industrial del siglo XIX. Este proceso plantea numerosos problemas, entre otros el de la relación entre integración y marginación de los grupos sociales dentro de cada país, y el derivado de la participación de empresas y países que presentan diferencias de tamaño y de poder de negociación.

El desempeño económico de los países en un entorno como el descrito no depende solamente de su capacidad de producir bienes y servicios, sino también del acceso a los mercados para su efectiva comercialización. Dicho acceso puede limitarse mediante mecanismos de protección utilizados por los gobiernos, y a través de las barreras impuestas por las empresas en mercados concentrados de productos finales. Las

restricciones también pueden derivar del poder monopsónico de empresas ensambladoras en los mercados de productos intermedios.

En América Latina y el Caribe, algunos países han procurado aprovechar mejor las oportunidades que ofrece la nueva organización internacional de la producción mediante zonas de procesamiento de exportaciones o de zonas francas industriales. Sin embargo, para que su asociación con empresas transnacionales los beneficie efectivamente y logren mejorar su inserción en las redes productivas, deben implementar políticas que promuevan simultáneamente la formación de recursos humanos y la adopción de nuevas tecnologías.

En una economía globalizada, el regionalismo es el mecanismo al que recurren los gobiernos para orientar la integración económica e incidir en las corrientes de comercio e inversión. El regionalismo actual plantea varias interrogantes en lo que respecta al orden económico internacional. En primer lugar, es un regionalismo iniciado por la Unión Europea, pero con un rol protagónico de los Estados Unidos y una amplia participación de las economías asiáticas dinámicas, incluidos Japón y China. En segundo lugar, su propósito es facilitar la armonización de políticas económicas, normas, leyes e instituciones nacionales. Aunque no existan indicios de que el regionalismo y el multilateralismo sean divergentes, la dinámica de las grandes áreas económicas debe ser estudiada a fondo para comprender los efectos que tiene para los países miembros y los demás, ya sea individualmente o como parte de mercados integrados, y su contribución al eficaz funcionamiento de la economía internacional.

En el capítulo II se analiza el estado de la economía mundial entre 1995 y mediados de 1996, en términos de la actividad de los países o grupos de países más importantes y de las tendencias del comercio internacional. Los pronósticos de los principales organismos económicos sobre la economía mundial para el bienio 1996-1997 son optimistas, aunque se advierte un tono cauteloso. Si bien la economía debería mostrar un crecimiento moderado, eso depende de la existencia de precios estables, tanto en los países desarrollados como en gran parte de las economías en desarrollo o en transición. Según estimaciones de la CEPAL, en América Latina y el Caribe el crecimiento no excederá de un 3% en 1996, porcentaje bajo en relación con los promedios históricos de la región, pero que representa una significativa recuperación en comparación con 1995. En 1996, el volumen del comercio mundial podría crecer a una tasa estimada de 6% a 7%, y a principios del año la Organización Mundial del Comercio estimó que el intercambio de bienes y servicios superaría los 6 000 millones de dólares.

En el capítulo III se describe el nuevo contexto de la política comercial después de la Ronda Uruguay, conforme al cual los gobiernos deben rendir cuenta de políticas económicas que anteriormente correspondían al ámbito nacional; además, la política comercial ha adquirido mayor complejidad. Antes de la conclusión de la Ronda, la literatura sobre política comercial era mucho más acotada, puesto que se limitaba al acceso a los mercados de las mercancías y a la estructura de protección derivada de las medidas aplicadas en las fronteras (medidas arancelarias y no arancelarias). En cambio, en los últimos años, se han publicado varios análisis de la evolución de las áreas de interés de la política comercial como consecuencia del cambio radical de la integración económica internacional. Mientras la integración económica basada en la transacción de mercancías podría definirse como “superficial”, la que abarca también las corrientes de bienes, servicios, capital y tecnología se define como “profunda”.

La asociación entre comercio e inversión que se está produciendo actualmente tiene consecuencias importantes para la cooperación internacional. La integración superficial permitía un alto grado de autonomía en cuanto a las políticas económicas aplicadas por los países; en cambio, en el marco de la integración profunda los países desarrollados más grandes exigen una mayor armonización de las políticas públicas como una manera de equiparación previa de las condiciones de competencia. Esto podría llevar a suponer que la armonización de políticas económicas, leyes e instituciones nacionales debería considerarse como una profundización del libre

comercio de bienes y servicios, lo que no es cierto. Las conclusiones sobre los aspectos normativos del comercio de bienes pueden hacerse extensivas al comercio de servicios, aunque con cautela, pero los economistas aún no saben qué efectos puede tener la armonización de políticas e instituciones para el bienestar económico de las naciones. Por lo tanto, los países de América Latina y el Caribe deberían aprovechar adecuadamente la discrecionalidad que otorgan las normas sobre comercio de la OMC en lo que respecta a la formulación de políticas comerciales.

En el capítulo IV se pasa revista a los acontecimientos más importantes de los últimos años en el ámbito del comercio y la política comercial de los países de América Latina y el Caribe. La apertura de la economía y la necesidad de los países de modernizar el aparato productivo a través de insumos mejores y más baratos y de equipos más avanzados condujeron a un marcado incremento de las importaciones y un déficit comercial creciente a partir de 1992. La crisis financiera que estalló en México en 1994, y la alerta que se produjo en relación con los capitales de corto plazo y el financiamiento sustentable del déficit en cuenta corriente llevaron a un manejo más prudente de las cuentas externas. Esto permitió que en 1995, el saldo comercial negativo de México y Argentina se convirtiera en un superávit, modesto en el segundo caso, y sustancial en el primero, mientras que en Brasil el gobierno tuvo que tomar medidas enérgicas para frenar el crecimiento de las importaciones.

A pesar de los esfuerzos y recursos destinados por los gobiernos de los países de la región a mejorar su inserción en la economía internacional, mediante el aumento del nivel de procesamiento de los productos exportados así como el empleo de tecnología y mano de obra calificada que suponen, los países siguen concentrándose en la producción de bienes primarios e industrializados con un alto contenido de recursos naturales. Además, y con pocas excepciones, las exportaciones de productos con un mayor grado de procesamiento industrial se centran en los mercados de la región y de los Estados Unidos.

En general, en 1995 las exportaciones se vieron beneficiadas por el precio de algunos productos primarios que se mantuvieron elevados después del alza registrada a partir de 1993, como consecuencia de la recuperación de la economía mundial. En el período comprendido entre 1991 y 1995, por primera vez en dos décadas y en forma generalizada, aumentaron simultáneamente el volumen y el poder de compra de las exportaciones de América Latina y el Caribe. En 1996, se observa un crecimiento moderado del valor de las exportaciones de la mayor parte de los países, con excepción de México que en los primeros ocho meses del año presenta una acentuada expansión, tanto de las exportaciones como de las importaciones. En Brasil, Argentina y Chile, las importaciones deben crecer a un ritmo superior al de las exportaciones; en Brasil y Argentina, debido sobre todo a la reactivación del crecimiento, y en el caso de Chile, a la caída significativa del precio de su principal producto de exportación, el cobre.

A partir de mediados de la década pasada, los países de la región comenzaron a introducir profundos cambios en la estructura arancelaria, reduciendo la dispersión en torno a un promedio bajo y eliminando la mayoría de las restricciones no arancelarias a las importaciones. Junto con adoptar otras medidas, los gobiernos se propusieron modificar el sistema de incentivos para eliminar el sesgo antiexportador y estimular la producción de bienes y servicios transables. En 1995, algunos países elevaron los aranceles en forma transitoria para hacer frente a las consecuencias de la crisis financiera mexicana, pero esto no debería afectar la apertura comercial. También, se redoblaron los esfuerzos para compatibilizar los sistemas de promoción de exportaciones con la normativa de la Organización Mundial del Comercio y los compromisos asumidos en los grupos subregionales.

En el capítulo V se examinan algunos de los problemas que han afectado a los servicios de transporte (marítimo, ferroviario y vial) y de apoyo. Dado que el comercio exterior y el transporte internacional están estrechamente vinculados, en una relación de interdependencia mutuamente beneficiosa, las variaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda inciden en la oferta de servicios de transporte, así como las

modificaciones y la inalterabilidad de la oferta influyen en la demanda. Aunque la oferta responda a una demanda derivada del comercio de bienes, el mejoramiento de estos servicios se refleja, a la vez, en el costo final de los productos exportados e importados, lo que posibilita la expansión del comercio. Los servicios de transporte internacional de América Latina y el Caribe son heterogéneos, debido a que están determinados por diferentes estructuras productivas, y varían de acuerdo con el tipo y volumen de la carga, la ubicación geográfica, la infraestructura y el acceso a mercados más vastos. También es importante destacar la doble función que cumplen los servicios de transporte, ya que pueden ser una actividad en que los países traten de adquirir competitividad internacional y conservarla, o bien constituir un insumo necesario para preservar la competitividad internacional de los bienes exportados.

En el capítulo VI se describe el concepto de regionalismo abierto, desarrollado por la CEPAL, y su aplicación a los acuerdos de integración regional suscritos en América Latina y el Caribe. La CEPAL describe el regionalismo abierto como un proceso derivado de la creciente interdependencia de los países de la región e impulsado tanto por convenios intergubernamentales específicos de carácter preferencial como por las fuerzas del mercado. Por una parte, se supone que la actual tendencia a la globalización de la competencia y la internacionalización de la producción impone a los países la apertura de la economía al comercio y la inversión internacionales. Esto no excluye la posibilidad de una apertura preferencial, y por lo tanto más profunda, entre los de la misma región.

En el capítulo VII se analiza la evolución de la integración regional y subregional entre 1995 y mediados de 1996, en el marco de los distintos acuerdos subregionales. En este período, y a pesar de los problemas sufridos por algunos países de la región a raíz de la crisis financiera de México, varios acuerdos subregionales se consolidaron y los países comenzaron a asumir mayores compromisos con miras a una liberalización preferencial. Esto ha sido posible gracias a que, pese a los problemas señalados, los países mantuvieron en general la apertura de la economía a las corrientes comerciales y financieras internacionales y, con algunas excepciones, aceptaron los límites impuestos por los acuerdos en favor de los demás signatarios de los acuerdos de integración. Por lo tanto, el regionalismo abierto parece haberse arraigado firmemente en América Latina y el Caribe.

El comercio entre los países de la región reaccionó favorablemente a este nuevo entorno. Las cifras parciales disponibles indican que en 1996 el comercio intrarregional ha seguido creciendo, aunque dadas la estructura productiva de los países y el tipo de bienes que exportan, no se sabe con certeza si éste pueda superar considerablemente el nivel actual. La creciente corriente de inversiones entre países latinoamericanos es otra característica de la fase dinámica en que se encuentra el proceso de integración regional.

En la región ha ido surgiendo una compleja constelación de acuerdos plurilaterales y bilaterales que se complementan, se superponen y, en algunos casos, incluso se entrecruzan. Esta situación es mucho más favorable que la imperante en décadas anteriores, dado su gran dinamismo y la clara disposición que muestran los países a abrir sus mercados a los demás participantes en el proceso de integración y al comercio internacional en general. Sin embargo, la armonización de los acuerdos ha resultado ser una tarea más compleja que lo previsto. Por lo pronto, se distinguen dos grandes líneas en el movimiento de convergencia: la que conduciría en primera instancia a la concertación entre los países de la región y las negociaciones a nivel hemisférico. Ambos procesos pueden darse simultáneamente y converger en forma gradual.

En el capítulo VIII se presenta el importante tema de las inversiones intrarregionales. En menor proporción de lo que ocurre en el plano internacional, las corrientes de inversiones dentro de América Latina y el Caribe reflejan la internacionalización de las empresas, lo que empieza a imprimir al comercio intrarregional características similares al internacional, puesto que el intercambio es cada vez más de carácter intraindustrial e intrafirma. Aunque el análisis de la inversión intrarregional se ve limitado por la reducida información

disponible, los datos agregados revelan que en la presente década la región ha registrado un sostenido aumento del ingreso de capital extranjero de esa índole. La proporción de la inversión extranjera directa correspondiente a la inversión de origen regional varía notablemente de un país a otro. Las grandes empresas transnacionales no regionales, al igual que los empresarios e inversionistas de la región, entre otros, las empresas transnacionales ya establecidas en ella, se están movilizand para aprovechar los incentivos que ofrecen los mercados integrados y la mayor estabilidad macroeconómica.

En el capítulo IX se consideran algunos aspectos de la dimensión social de la integración regional y los avances logrados en la aplicación de las cláusulas sociales previstas en ciertos acuerdos de integración. La dimensión social abarca dos grandes conjuntos de problemas. El primero se refiere a los efectos distributivos del proceso de integración económica, es decir, a la distribución de sus costos y beneficios en el plano regional. El segundo, a las asimetrías que presentan las condiciones laborales existentes y que inciden en la movilidad de la mano de obra en el ámbito de un mercado regional integrado.

En el capítulo X se examinan los dos primeros años de funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio y la agenda de trabajo prevista en el Acuerdo de Marrakech. Como resultado de la Ronda Uruguay, los países de América Latina y el Caribe asumieron profundos compromisos ante la OMC. La armonización de legislaciones, instituciones y prácticas nacionales y la nueva normativa sobre comercio plantean serios desafíos a los países latinoamericanos. En especial, el sector público debe ser modernizado para responder con eficacia en varias áreas, entre otras las disposiciones aduaneras, el cumplimiento de las obligaciones de notificación a la OMC sobre la incorporación de los compromisos a la legislación nacional y sus posibles enmiendas, y las reducciones de protección y apoyo acordadas.

Según el Acuerdo de Marrakech, en virtud del cual se estableció la Organización Mundial del Comercio, la Conferencia Ministerial, el órgano máximo de la OMC, se reunirá por lo menos una vez cada dos años. Cuando se reúna por primera vez en Singapur, entre los días 9 y 13 de diciembre de 1996, la Conferencia Ministerial hará una evaluación de los dos primeros años de actividades de la entidad y definirá su plan de trabajo a mediano plazo, que debe dividirse en tres grandes áreas: 1) el proceso de instrumentación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, 2) los temas considerados en los acuerdos, es decir el calendario ya definido de negociaciones y 3) la posible realización de estudios sobre nuevos temas con miras a la presentación de propuestas que conduzcan a negociaciones.

En el capítulo XI se presta atención a cuestiones relacionadas con el trato multilateral de la relación entre comercio y medio ambiente. El debate sobre la materia se centra en lo siguiente: i) daño ambiental derivado de actividades transfronterizas, que exigen la suscripción de acuerdos ambientales que contengan reglas multilaterales y que pueden o no incluir medidas comerciales, ii) cuestiones ambientales internas que deberían considerarse en el proceso de armonización internacional de patrones de protección del medio ambiente y conducir a la aplicación de medidas de carácter comercial para sancionar a los países con bajos niveles de protección y iii) la conservación de los recursos como tema de arbitraje internacional.

El Acuerdo de Marrakech incluye una Decisión ministerial en virtud de la cual se estableció un Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC, con un mandato específico y una agenda sobre los que deberá informar a la Conferencia Ministerial en su reunión de Singapur.

Finalmente, en el Anexo Estadístico se presentan series históricas, correspondientes a la región en su conjunto y a cada uno de los países, sobre la evolución y la composición de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, divididos en grandes categorías y mercados. Los productos fueron clasificados en categorías empíricas con el propósito de caracterizar el patrón de especialización comercial de los países, a partir de los

bienes incluidos en sus transacciones externas, y así formular hipótesis acerca de su capacidad productiva e innovativa, en el plano tecnológico, sobre la base de estudios ya realizados por la CEPAL. Como se explica en una Nota Técnica, ésta define la competitividad y, por ende, la naturaleza de la inserción internacional de los países. El estudio del patrón de especialización comercial responde a la atención otorgada a los complejos vínculos entre comercio y crecimiento y, en especial, a las consecuencias de la composición del comercio para el desarrollo económico.

PRIMERA PARTE

ECONOMÍA INTERNACIONAL

Capítulo I

ASPECTOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

A. LA INSERCIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN UNA ECONOMÍA INTERNACIONAL GLOBALIZADA

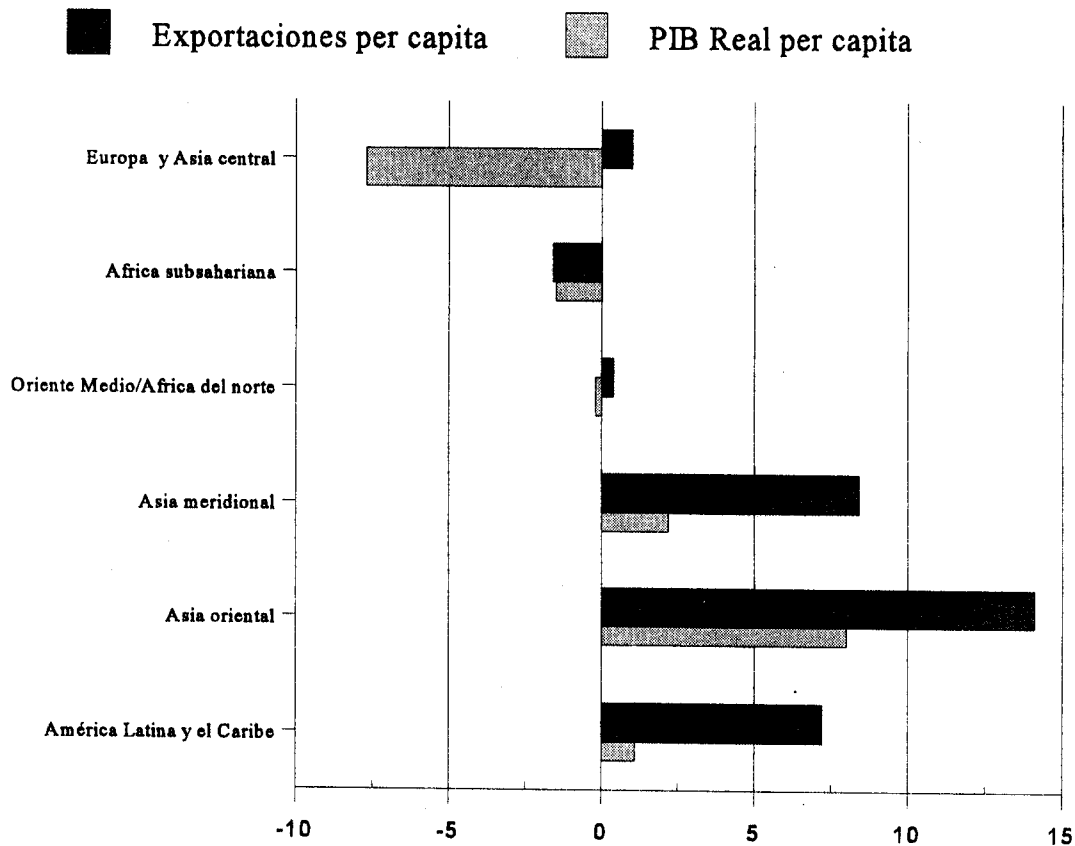
La integración de los países de América Latina y el Caribe en las corrientes internacionales de comercio e inversión es condición necesaria pero no suficiente para su crecimiento económico, que en realidad depende de la naturaleza de su incorporación en una economía globalizada y regionalizada a la vez. No hay evidencias empíricas concluyentes de que exista una relación lineal y positiva entre comercio y crecimiento. Al contrario, en los últimos años, el incremento de las exportaciones del mundo en desarrollo, incluidos América Latina y el Caribe, no se tradujo en un aumento del ingreso per cápita (véase el gráfico I.1). Algunos estudios han demostrado que la correlación positiva entre los dos indicadores observada en los países de Asia oriental resultó de la aplicación de políticas económicas pragmáticas, que entre otros efectos, permitieron que el desarrollo competitivo de las empresas nacionales se ajustara a los patrones de competencia internacional (Banco Mundial, 1993; UNCTAD, 1996a).

Para una inserción internacional "de calidad", como en dichos casos, los países tienen que considerar tanto el volumen y la composición de la oferta exportable como el comportamiento de la demanda internacional. Por lo tanto, es fundamental que los responsables de las políticas comerciales en los países latinoamericanos y caribeños entiendan mejor los cambios que se están produciendo en la economía mundial; éstos abarcan la ampliación del espacio económico para las actividades empresariales y la reorganización de la producción en escala internacional y, además, inciden en las características del acceso a los mercados dinámicos. Este capítulo examina de forma introductoria, algunos de los temas planteados por los cambios en curso, que deben estar presentes en el diseño de políticas de transformación productiva para la inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe.

1. Globalización: un concepto imperfecto

El término "globalización" se ha utilizado para designar el amplio proceso de transformación tecnológica, institucional y de orientación que está ocurriendo en la economía internacional. Empero, aún no se ha convertido en una categoría de análisis, teniendo en cuenta que el fenómeno y sus elementos constitutivos no están claramente delimitados y que globalización es tanto un proceso como una fuerza propulsora y un resultado. Pese a esta vaguedad, la adopción generalizada y el empleo corriente del término reflejan la claridad con que describe el extraordinario aumento del espacio para las transacciones económicas que se observa hoy en día. Su significado se vuelve más riguroso cuando aparece en conjunto con otros términos, como en las expresiones "globalización de los mercados", "globalización de la producción" o "globalización de la competencia".

Gráfico I.1
TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PIB Y EXPORTACIONES PER CÁPITA, 1991-1995



Fuente: Banco Mundial, *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1996*, Washington, D.C., 1996, cuadro 1.1, p. 3.

Para muchos, las expresiones "mercados globales" y "economía globalizada", entre otras, se refieren a un nuevo contexto internacional en proceso de formación, en el que las estructuras productivas y financieras de los países se interconectan mediante un creciente número de transacciones internacionales, que dan origen a una interdependencia compleja entre agentes económicos, mercados y naciones. La generación y distribución de la riqueza en el espacio nacional pasa a depender estrechamente de las expectativas y actividades de agentes económicos de otras regiones del planeta.

Sin embargo, la interdependencia fomentada por el comercio y las inversiones no es un fenómeno nuevo; al contrario, es parte de un largo proceso histórico (véase el recuadro I.1) (Bairoch y Kozul-Wright, 1996). El aumento de la proporción que representan las exportaciones e importaciones en el conjunto de las actividades económicas de cada país ha sido una constante del proceso de crecimiento de los últimos 50 años. El crecimiento del comercio internacional ha superado en forma sostenida el del producto desde mediados del siglo XIX, y la recuperación económica de la posguerra permitió que se estableciera la tendencia interrumpida por las crisis mundiales entre 1914 y 1945 (véase el gráfico I.2).

Recuadro I.1

GLOBALIZACIÓN: ¿UN NUEVO PROCESO O UNA NUEVA ETAPA DE UN ANTIGUO PROCESO?

Varios historiadores económicos se han referido a la extraordinaria expansión del comercio derivada del avance del capitalismo comercial a partir del siglo XVIII, que constituyó una importante fuente de crecimiento de la productividad, debido a la ampliación de los mercados y la especialización en la fabricación de textiles; el inicio de grandes plantaciones de azúcar, tabaco, café y té, y la difusión de tecnología. Adam Smith y David Ricardo desarrollaron sus teorías liberales a partir de esa realidad. De acuerdo con las estimaciones compiladas por Angus Maddison, entre 1720 y 1820 el comercio creció a una tasa del 0.9% anual, lo que se compara con un crecimiento del producto de 0.6% a 2.5%. Ese crecimiento aún no era sostenido y solamente a partir de 1820, después del término de las guerras napoleónicas, el comercio se convierte en un factor determinante de la interdependencia económica de las naciones.

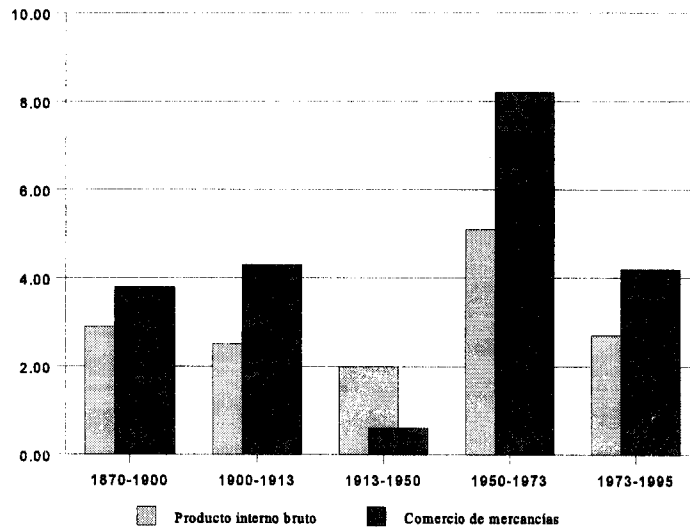
El primer sistema global del siglo XIX surgió impulsado por una serie de innovaciones tecnológicas e institucionales. La apertura de los canales de Suez y de Panamá, los barcos a vapor, y la construcción de nuevas vías férreas en Europa y los Estados Unidos, así como en la India, Rusia, y América Latina, permitieron extender la colonización europea a nuevos territorios e hicieron posible el desarrollo económico de algunos de ellos. En el período comprendido entre 1820 y 1870, se firmaron diversos tratados internacionales que redujeron notablemente las barreras arancelarias. Las líneas de telégrafo y la instalación de los cables transoceánicos (1850) conectaron a todos los continentes, mientras los adelantos médicos, especialmente el empleo de la quinina en la lucha contra la malaria, facilitaron a los colonialistas europeos el acceso a las materias primas africanas, que eran esenciales para sus industrias y su comercio.

Entre los demás factores que contribuyeron al proceso de internacionalización, cabe mencionar la adopción del patrón oro prácticamente en todo el mundo a partir de 1870. En 1908, alrededor de un 89% de la población mundial vivía en países con monedas convertibles y los códigos comerciales basados en el modelo napoleónico gozaban de amplia aceptación.

Fuente: E. Hobsbawm, *The Age of Empire 1870-1914*, Londres, 1987; A.G. Kenwood y A.L. Lougheed, *The Growth of the International Economy 1820-1980*, Londres, George Alen and Unwin; A. Maddison, *Phases of Capitalist Development*, Oxford, Oxford University Press.

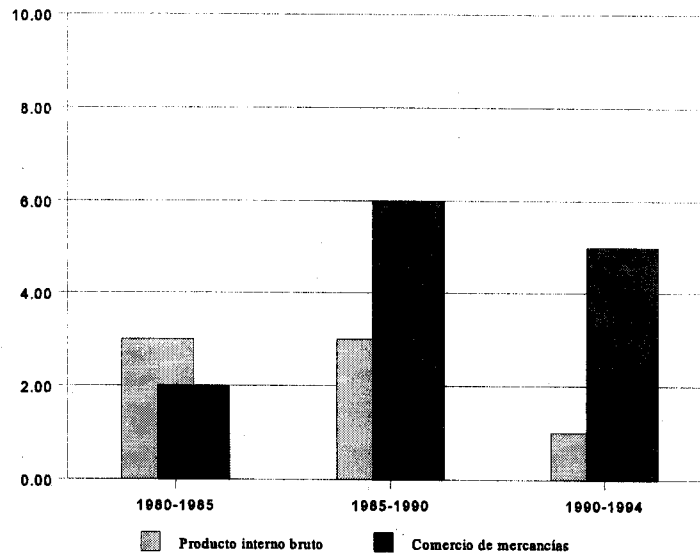
En los "años dorados" de crecimiento de las economías industrializadas, y por ende de la economía mundial, entre 1950 y 1973, el volumen del comercio mundial de bienes aumentó a una tasa anual superior al 8%, mientras que el producto mundial se expandía a un 5%. El crecimiento registrado entre 1973 y 1995 fue bastante inferior, puesto que la tasa anual fue del 2.7% en el caso del producto y del 4.2% en el del comercio de mercancías (véase nuevamente el gráfico I.2). En particular, los datos correspondientes al período más reciente, de 1980 a 1994, en el que se produjo la transformación del espacio de las decisiones empresariales, indican que el comercio creció a tasas muy elevadas. Sin embargo, ha habido un aumento en la brecha entre el incremento del comercio y del producto, debido a la reducción de las tasas promedio de crecimiento de la actividad económica (véase el gráfico I.3).

Gráfico I.2
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB MUNDIAL Y DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS, 1870-1995



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra, 1 de abril de 1995, cuadro 2, p. 45.

Gráfico I.3
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB MUNDIAL Y DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS, 1980-1994



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *El comercio internacional 1995. Tendencias y estadísticas*, Ginebra, 1995, cuadro II.1, p. 29.

Por lo tanto, aunque la etapa actual de internacionalización presenta nuevas características, se inserta en un proceso histórico más prolongado en el que se crearon las condiciones para las transformaciones en curso. Durante el período de acelerado crecimiento comprendido entre 1950 y 1973, los países europeos primero y luego los latinoamericanos y asiáticos, en muchos casos como resultado de políticas eficaces de industrialización, asimilaron un modelo económico, tecnológico y empresarial que a fines de la segunda guerra mundial era privilegio de unos pocos países, en especial de los Estados Unidos. La creciente homogeneización internacional de los métodos de producción y de consumo y, principalmente, la reducción del precio relativo de las comunicaciones y los transportes, como consecuencia de los avances tecnológicos, fueron algunas de las precondiciones de la transformación de la estructura de la economía mundial. Ésta va dejando de ser sólo un agregado de economías nacionales vinculadas por flujos de comercio e inversión, para convertirse progresivamente en una red única de mercados y producción.¹

Así pues, el proceso de formación de los mercados globales representaría la etapa más avanzada del proceso de internacionalización, que se inicia con el capitalismo industrial cosmopolita del siglo XIX. No obstante, se observan discontinuidades importantes. En períodos anteriores no se daba, o sólo se daba en forma incipiente, el fenómeno que Krugman denomina el "desmembramiento de la cadena de valor". En este proceso las empresas pueden dividir la producción en distintas etapas de incorporación de valor, que se realizan en distintos lugares, lo que da origen a una interdependencia de las economías basada en actividades de producción (Krugman, 1995).² La tendencia actual se basa en el desarrollo de tecnologías de información y comunicaciones que modifican rápidamente la calidad de transables de los bienes y servicios, permitiendo una aceleración de la movilidad de los factores y una mayor internacionalización de las actividades de producción y comercialización de las empresas, ya sea a través de la inversión extranjera directa (IED) o de otras modalidades de asociación entre empresas. El proceso se caracteriza por el amplio ámbito de acción de éstas, que se "mundializa", y por la asimetría en el trato internacional del capital y del trabajo.³ Mientras el capital adquiere una movilidad transfronteriza casi ilimitada, se imponen trabas para reducir la movilidad del factor trabajo.

Probablemente, una de las manifestaciones más visibles de la globalización de los mercados sea la integración de los mercados financieros, sobre todo debido a la magnitud y al ritmo de variación de las corrientes internacionales. Los capitales altamente volátiles se han convertido en un factor de vulnerabilidad para las economías nacionales, y han planteado nuevos interrogantes sobre la capacidad de los gobiernos para seguir definiendo su política monetaria y fiscal con eficacia (véase el análisis de las restricciones

¹ El proceso de globalización podría definirse como un sistema de producción en el que una fracción cada vez mayor del valor y la riqueza es generada y distribuida mundialmente por un conjunto de redes privadas relacionadas entre sí y manejadas por las grandes empresas transnacionales, que constituyen estructuras concentradas de oferta, aprovechando plenamente las ventajas de la globalización financiera, núcleo central del proceso (OCDE, 1992).

² Krugman (1995, pp. 333-337) se refiere a la relación entre el "desmembramiento" de la cadena de valor y el aumento del volumen de comercio. Mientras en 1913 un determinado producto final podía provenir de una sola corriente de comercio, debido a la nueva organización internacional de la producción un bien puede corresponder a varias corrientes y transacciones con distintos países. Las economías "supercomerciales" como Hong Kong y Singapur están estrechamente vinculadas a este fenómeno. La participación del comercio en proporciones superiores a un 30% o 40% solamente se da cuando los de exportación añaden escaso valor agregado a los insumos importados.

³ La ampliación del espacio económico de las empresas debe ser distinguida de una "desterritorialización" de las actividades económicas. Es decir, dicha ampliación no significa necesariamente que las actividades económicas de las empresas dejen de estar vinculadas a los factores (mano de obra, recursos naturales, infraestructura, consumidores) que son elementos específicos de un determinado territorio. En relación con este tema, véase Storper (1995).

internacionales que afectan a la formulación de políticas comerciales de los países, en el capítulo III) (Lerda, 1996).

En cuanto a la producción, la fuerza motriz de los cambios de su organización espacial es la maduración de un nuevo sistema de organización industrial, "de producción flexible", y su rápida difusión a nuevas y viejas industrias.⁴ En este sistema, las empresas pueden adquirir localmente los insumos que necesitan y producir para el mercado local o regional, o bien pueden integrar actividades económicas dispersas en distintas regiones. La movilidad que ofrecen los avances tecnológicos transforma las filiales de las empresas transnacionales, antes geográficamente dispersas y con estructuras de producción fragmentadas, en redes de producción y distribución integradas a nivel regional y global. En tal sentido, la regionalización de la economía mundial es, paradójicamente, un corolario de la globalización (véase la sección B) (UNCTAD, 1996a, pp. 6 y 7).

A consecuencia de la fragmentación de los sistemas productivos, de la expansión de las empresas transnacionales y de sus alianzas estratégicas, los flujos más dinámicos de comercio mundial asumen la forma de comercio intraindustrial y comercio intrafirma, nuevas dimensiones que distinguen el actual proceso de interdependencia global de sus versiones anteriores. La globalización sería, ante todo, la formación de un sistema internacional de producción con una integración cada vez mayor de los diversos segmentos de valor agregado de la cadena de producción, fomentado por la inversión extranjera directa y otras formas de asociación entre empresas de distintos países (véase el recuadro I.2).

La situación actual se caracteriza por una gran complejidad de elementos, contrastes y contradicciones, sinergias y conflictos, sobre todo entre los intereses de los gobiernos y de las empresas. La velocidad y la intensidad de los cambios crean incertidumbre y otorgan un carácter arriesgado a las decisiones empresariales; además, los conocimientos empíricos y el marco analítico son insuficientes para interpretar los acontecimientos e identificar las consecuencias económicas, políticas y sociales de tan amplio fenómeno. Esta transformación plantea numerosos problemas, entre otras cosas con respecto a la relación entre integración y marginación (inclusión y exclusión) de los distintos grupos sociales de cada país, y a la participación de las empresas y países de tamaños y poder de negociación diferentes. Otro problema que surge en este contexto es el que se refiere a la relación entre integración de los espacios económicos y la soberanía política, la adecuación de las instituciones a las fuerzas globalizadoras y las formas de gestión pública internacional (*governance*) requeridas por los intereses privados. Estos temas, planteados por las transformaciones en curso, exigen nuevos estudios que permitan identificar las políticas más adecuadas.

La reducción de los costos de transporte y comunicaciones, así como la disponibilidad de estos servicios a nivel mundial, permiten la internacionalización de empresas de distintos tamaños. La transferencia de las tareas rutinarias a los países en los que se pagan menores salarios los integra en las cadenas productivas globales. Sin embargo, la oferta mundial tiende a caracterizarse por una notable concentración. En 1993, las 100 empresas transnacionales más grandes del mundo, todas ellas con casa matriz en países industrializados, representaban cerca del 30% de la masa de inversión extranjera directa proveniente de esos países (3 700 millones de dólares). Esta concentración es aún más importante cuando la información se desglosa por ramas industriales (UNCTAD, 1995a, p. 19).

⁴ Según Robert Reich (1992) este proceso consiste en la sustitución de estrategias empresariales orientadas al logro de *volúmenes elevados* por estrategias orientadas al logro de *valores elevados*.

Recuadro I.2
**IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
 COMO ELEMENTOS DETERMINANTES DEL COMERCIO MUNDIAL**

Entre 1991 y 1993 el crecimiento de la inversión extranjera directa mundial duplicó el del comercio mundial, que a su vez creció una vez y media más rápido que la producción mundial. El motor de ese crecimiento son las empresas transnacionales, que suman cerca de 40 000 casas matrices y 250 000 sucursales en el extranjero. Las inversiones directas de estas empresas en el extranjero y las redes de producción y transacciones económicas internacionales creadas en torno a ellas han superado al comercio como principal factor de la integración económica internacional. Las ventas realizadas por filiales de las empresas transnacionales ascendieron a 5 200 millones de dólares en 1992, superando el valor de las exportaciones mundiales de bienes y servicios no factoriales. Esto significa que estas empresas generan las dos terceras partes de todo el comercio mundial, a través de las transacciones intrafirma e interfirmas, lo que deja a sólo un tercio de todo el comercio bajo el régimen de libre mercado y libre comercio (*arm's length transactions*).

Transacciones internacionales realizadas en todo el mundo			
1985-1992			
<i>(Miles de millones de dólares de los EE.UU.)</i>			
Tipo de transacción	1985	1990	1992
Ventas de filiales en el exterior	2 400	5 089	5 235
Ventas de empresas no afiliadas sobre la base de licencias	40	110	120
Exportaciones intrafirmas de bienes y servicios no factoriales	734	1 399	1 646
Exportaciones de bienes y servicios no factoriales	2 202	4 196	4 939
Exportaciones de bienes y servicios no factoriales, excluidas las estimaciones de exportaciones intrafirmas	1 468	2 797	3 293

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (UNCTAD/DTCI/26), Ginebra, Naciones Unidas, 1995, cuadro I.13, p. 37. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.95.II.A.9.

Los indicadores sociales que reflejan el profundo desequilibrio existente en términos de movilidad y beneficios entre capital y trabajo constituyen el aspecto menos alentador del actual proceso de transformación (véase el capítulo IX). Los avances tecnológicos que deberían permitir a los hombres y mujeres tener mejores empleos y recibir salarios más altos, dejando a las máquinas las tareas rutinarias, insalubres y peligrosas, se reflejan en elevadas tasas de desempleo de largo plazo, reducción sostenida de los puestos de trabajo, y creación de nuevos puestos mal remunerados, concentración del ingreso y de la riqueza, acentuación de la heterogeneidad salarial, eliminación de los beneficios sociales de los trabajadores y aumento de la carga de trabajo para los que tienen el privilegio de no haber sido despedidos en el proceso de reducción de costos de las empresas.⁵

⁵ En 1990, los salarios de los obreros de las principales empresas de los Estados Unidos eran inferiores a los del año 1965. Sin embargo, las remuneraciones de los altos ejecutivos aumentaron a tasas del 12% al año entre 1977 y 1990 (Reich, 1992, p. 204).

Los países en desarrollo, sobre todo los menos adelantados y otras economías estructuralmente débiles como las de África, tampoco se han beneficiado del proceso de globalización ni participan activamente en él.⁶ Como se señala en un estudio reciente del Banco Mundial, en los años 1985-1994, la relación entre el comercio y el PIB decreció en 44 de los 93 países en desarrollo considerados; en otros 17 países se observó apenas una leve mejoría. En realidad, solamente 10 países concentraron las tres cuartas del progreso derivado de la integración económica. Además, pese al aumento significativo de la participación de los países en desarrollo en su conjunto en la inversión extranjera directa mundial en el período 1990-1993, sólo ocho países capturaron más del 70% de los flujos de capital (Banco Mundial, 1996, cap. 2).

2. Implicaciones para América Latina y el Caribe

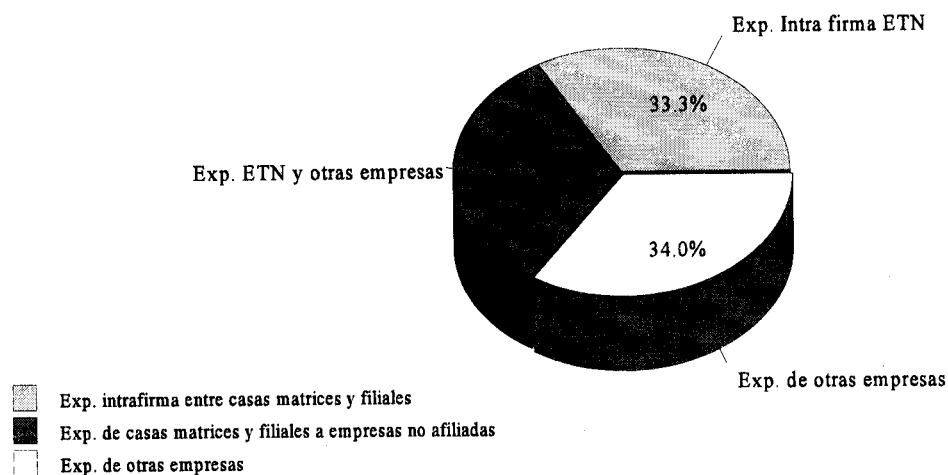
El desempeño económico de los países, en una economía internacional globalizada y privatizada, no depende solamente de su capacidad de producir bienes y servicios sino también del acceso a los mercados para su efectiva comercialización. Dicho acceso puede limitarse mediante mecanismos de protección utilizados por los gobiernos, y también por barreras impuestas por las empresas en mercados concentrados de productos finales. Las restricciones también pueden derivar del poder monopsonico de empresas ensambladoras, que subcontratan a otras, en los mercados de productos intermedios o de las comercializadoras en los mercados de productos finales. Es fundamental entender cómo influye la notable y creciente participación de las empresas transnacionales en la estructura de esos mercados y en el acceso a éstos, debido a las prácticas comerciales restrictivas. El conocimiento actual es todavía muy fragmentario y no permite sacar conclusiones definitivas al respecto, pero es evidente la necesidad de adoptar normas internacionales para proteger y promover la competencia en los mercados mundiales.

Las empresas transnacionales pueden considerarse a la vez como un mercado interno y un mercado internacional. Es interno por formar parte de la estructura jerárquica de decisiones y contratos de la firma; es internacional porque representa transacciones transfronterizas entre empresas geográficamente dispersas. Esas transacciones se clasifican en tres categorías: ventas de la empresa matriz a sus filiales extranjeras, ventas de las filiales extranjeras a las casas matrices y ventas de las filiales de un país a otras de la misma empresa en el extranjero. Además de esas transacciones, el sistema tiene vínculos con empresas no afiliadas. De acuerdo a las estimaciones de la UNCTAD, las empresas transnacionales habrían generado cerca del 66% del total de las exportaciones de bienes y servicios en 1993 (véanse el recuadro I.2 y el gráfico I.4).

Cabe destacar que, aunque las transacciones internas de las empresas transnacionales estén determinadas por factores de mercado, son operaciones integradas de producción y distribución dentro de una gran empresa diversificada. Es decir, son transacciones derivadas de la interacción dinámica entre mercados y "jerarquías", y representan "precios de transferencia" para fines de contabilidad interna y declaración de impuestos (UNCTAD, 1995a, p. 193).

⁶ Según el Secretario Ejecutivo de la UNCTAD, "...cientos de millones de otros seres humanos temen que las mismas fuerzas amenacen con excluirlos —tal vez para siempre— de las promesas de prosperidad. Esas personas son desempleados o trabajadores con bajos salarios de los sectores de las economías industriales que se han quedado rezagados en el proceso del cambio. Cabe añadir también a los pobres y las personas sin trabajo de muchos países en desarrollo que dependen de un corto número de productos básicos y a los que apenas, o nada, han afectado la globalización y la liberalización" (UNCTAD, 1996b, p. 115).

Gráfico I.4
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1993



Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*, Ginebra, Naciones Unidas, 1995, gráfico IV.1, p. 193. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.95.II.A.9.

Los factores determinantes del acceso a este sistema intraempresa, integrado por complejas asociaciones entre firmas ubicadas en distintos países, no son evidentes. En particular, las propuestas positivas y normativas derivadas de la teoría de las ventajas comparativas son incompatibles con situaciones de competencia imperfecta en que los precios son determinados fuera de los mercados. Sin que se deje de reconocer la importancia de la apertura de los mercados, esto plantea nuevos interrogantes en cuanto a los aspectos distributivos de los beneficios del comercio, ya sea en términos de los países participantes o de los factores de producción.

Se podría decir que la competitividad internacional depende básicamente de la capacidad de las empresas de los diversos países para realizar lo siguiente: i) responder al acelerado ritmo de generación de innovaciones en cuanto a los productos, los procesos y la organización y la rápida obsolescencia tecnológica (ciclos de productos más cortos); ii) aplicar una nueva tecnología a una amplia gama de actividades económicas (*economies of scope*); y iii) establecer redes de suministro de insumos, y comercialización y distribución eficientes, que permitan reducir los costos y, al mismo tiempo, atender los requerimientos de los consumidores, y participar en dichas redes. Sin embargo, esto no asegura a las empresas latinoamericanas y del Caribe el acceso a los mercados internos de las grandes empresas transnacionales, que son los mercados dinámicos del comercio mundial (Mortimore, 1995).

Para acceder a dichos mercados, los países deben atraer a esas grandes empresas transnacionales, lo que dependerá cada vez más de la calidad de lo que Robert Reich define como "factores inmóviles de la producción internacional": la preparación de los recursos humanos, la educación y capacitación de los trabajadores, y la calidad de la infraestructura y de los servicios públicos básicos (Reich, 1992, pp. 264 y 265). Cabe señalar que las empresas transnacionales no se proponen promover el desarrollo de los recursos de un país; su objetivo, como el de cualquiera empresa, es optimizar las ganancias, por lo que no pueden considerarse auténticos instrumentos de desarrollo. De hecho, para que se instalen en un determinado país y

éste pueda participar en la red internacional de producción y comercialización, se requiere un desarrollo previo de los recursos humanos y la infraestructura.

Evidentemente, en tal caso no basta una liberalización comercial basada sólo en la reducción de las barreras comerciales en la frontera ni la adopción de medidas por parte del gobierno para lograr una operación más eficiente de los mercados a fin de atraer capital y tecnología. El Estado tiene la función fundamental de establecer la base de la competitividad "sistémica", ya sea directa o indirectamente. Sin adecuadas políticas e inversiones en infraestructura y recursos humanos, los países están condenados a la marginación (Banco Mundial, 1996). Asimismo, para que las empresas puedan adoptar una estrategia global, los factores nacionales (dotación de recursos, costo de mano de obra, grado de capacitación, etc.) se deben sumar a los regionales o subregionales (posible complementariedad en materia de recursos y producción, cercanía de los mercados, tamaño del mercado regional, fuentes de insumos regionales especializados y de alta calidad).

Por ende, lo que no era posible en el pasado, es decir que los procesos integradores se conviertan en un medio para lograr una mayor integración con el resto del mundo sobre la base de competitividad y eficiencia a escala regional, pasa a ser un requisito previo para una adecuada inserción en la economía global. La expansión de las exportaciones de América Latina y el Caribe a terceros mercados, especialmente de manufacturas, dependerá en gran medida de la futura capacidad de los países de la región para crear una base regional de complementariedad sistémica (véanse los capítulos VII y VIII).

En América Latina y el Caribe, algunos países procuraron aprovechar mejor las oportunidades que ofrece el "desmembramiento" de la cadena productiva a través de las zonas de procesamiento para exportación o de zonas francas industriales. Aunque las operaciones que se realizan en éstas pueden aumentar el valor de las exportaciones e importaciones de los respectivos países o de la región en la que se han establecido, en general se han caracterizado por una reducida proporción de insumos locales y un escaso eslabonamiento con las demás industrias nacionales.⁷ Para que los países de la región puedan beneficiarse efectivamente de la asociación con empresas transnacionales y lograr una mejor inserción en las redes productivas, deben implementar políticas que promuevan simultáneamente la formación de recursos humanos y la adopción de nuevas tecnologías, aprovechando la experiencia de algunos países asiáticos.⁸

B. LA INSERCIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN UNA ECONOMÍA INTERNACIONAL REGIONALIZADA

Las principales tendencias de la economía internacional contemporánea —la globalización del espacio de decisión de las empresas y la regionalización de los flujos de comercio e inversión— responden a distintos factores determinantes. Como señala Charles Oman, la creación de espacios globales obedece a fuerzas

⁷ En el caso de China, en 1991 las actividades de ensamblaje y procesamiento que se llevan a cabo en las zonas de exportación generaron exportaciones por 32 000 millones de dólares con insumos importados equivalentes a 25 000 millones (Banco Mundial, 1994, pp. 11 y 12). En el caso de las maquiladoras mexicanas, el valor agregado es muy bajo y sus vínculos con la economía en general son escasos: entre 1980 y 1986, el valor agregado fluctuó entre el 21% y el 25% del valor bruto del producto. A partir de 1987, este coeficiente empezó a descender hasta llegar al 15% en 1993. En cuanto a los insumos nacionales, su participación en el valor bruto del producto descendió de 13% en 1987 a sólo 6% en 1993 (CEPAL, 1994a, pp. 57-65). Véase también Brannon, Dilmus y Lucker (1994).

⁸ Este tema se analiza más en detalle en Healey y Lütkenhorst (1989) y Grünwald y Flamm (1985).

microeconómicas y centrífugas, que reducen la distancia entre los países y regiones en términos económicos, mientras que la regionalización es un proceso centrípeto, dirigido por fuerzas políticas con el fin de fortalecer la soberanía de los Estados que constituyen una región (Oman, 1993, pp. 56 y 57). En términos generales, el regionalismo es el mecanismo mediante el cual los gobiernos nacionales conducen la integración económica, sin perder su autonomía política, para incidir en los flujos de comercio e inversión.

El interés de América Latina y el Caribe en convertirse en una región multicultural, integrada desde el punto de vista económico y socialmente desarrollada es muy antiguo. Las condiciones parecen ser más favorables hoy que en el pasado (véase la Tercera Parte), aunque el nuevo regionalismo en el que podrían enmarcarse los acuerdos regionales y subregionales latinoamericanos y caribeños plantea muchas interrogantes en lo que respecta al orden económico internacional. En primer lugar, es un regionalismo iniciado por la Unión Europea, pero con un rol protagónico de los Estados Unidos y una gran participación de las economías asiáticas dinámicas, incluidos Japón y China. En segundo lugar, tiene como propósito hacer avanzar, en el ámbito regional, a las negociaciones encaminadas a la armonización de políticas económicas, normas, leyes e instituciones nacionales, cuyos efectos económicos se conocen muy poco. Si se aplica la lógica del regionalismo abierto, según la cual la liberalización regional representa un paso hacia la liberalización multilateral, no hay indicaciones de que el regionalismo y el multilateralismo tomen rutas distintas. Sin embargo, la dinámica de las agrupaciones regionales debe ser estudiada más a fondo para entender los efectos que tienen para sus países miembros, terceros países o grupos de países y en lo que respecta al eficaz funcionamiento de la economía internacional, de la que dependen los países latinoamericanos y caribeños (véase el capítulo VI).

1. El nuevo regionalismo y sus factores determinantes

En los últimos 10 años se han observado dos tendencias paralelas en las relaciones económicas internacionales: i) el fortalecimiento de los compromisos multilaterales por parte de un número creciente de países, con el propósito de lograr un comercio más libre y no discriminatorio y ii) el aumento de los acuerdos discriminatorios de liberalización parcial.⁹ Entre 1949 y 1995, se notificó a la actual Organización Mundial del Comercio (OMC) de la suscripción de cerca de 108 acuerdos regionales, a los cuales se suman otros 24 notificados por los países en desarrollo (Bhagwati y Panagariya, 1996, apéndice).¹⁰ Los países de Europa participan en 91 de esos 132 acuerdos, que incluyen uniones aduaneras como la Comunidad Económica Europea (actual Unión Europea), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), zonas de libre comercio como la Asociación Europea de Libre Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), así como acuerdos preferenciales no recíprocos como los suscritos por la Unión Europea con varios países y grupos de países. Actualmente, sólo dos economías (Japón y Hong Kong), de un total de más de 120 miembros de la OMC, no han firmado ningún acuerdo preferencial de comercio (OMC, 1995, p. 31).

⁹ El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio excluye las preferencias arancelarias de la práctica comercial internacional, pero contempla la existencia de uniones aduaneras y áreas de libre comercio (Dam, 1970).

¹⁰ En el caso de los países industrializados, la notificación a la Organización Mundial del Comercio (anteriormente al GATT) se rige por lo dispuesto en el Artículo XXIV; en el de los países en desarrollo, por la cláusula de habilitación de 1979. No se notifica formalmente sobre los acuerdos bilaterales o de complementación económica entre países miembros de la ALADI, por estar comprendidos en el Tratado de Montevideo.

Estos antecedentes demuestran la magnitud de la integración económica regional, pero no destacan los cambios que han ocurrido a lo largo de su evolución. El regionalismo que comienza a delinearse a mediados de los años ochenta presenta características distintas del que se dio en las primeras décadas de la posguerra. Bhagwati, por ejemplo, estima que el "primer regionalismo", el de los años cincuenta y sesenta, fue un fenómeno esencialmente europeo (Bhagwati y Panagariya, 1996, pp. 1 y 2). Los intentos de reproducirlo en América Latina y en África fracasaron. En cambio, el regionalismo "de nueva generación" se extiende a todos los continentes; surgen nuevas estructuras como el TLC, el Mercosur, y Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), y se amplían o se fortalecen acuerdos anteriores como el de la Unión Europea, el Grupo Andino, y la CARICOM. Además, el nuevo regionalismo se vincula a la formación de grandes espacios económicos que abarcan a las economías más industrializadas del mundo.

Si se lo define en estos términos, es evidente que el comercio intrarregional entre los mayores exportadores e importadores mundiales debe ser voluminoso; de hecho, representó cerca del 51% de las exportaciones mundiales de mercancías en 1994, un 60% de las cuales correspondieron al intercambio entre los países de Europa occidental (OMC, 1995a, cuadro III.3, p. 43). Entre 1990 y 1994, el comercio entre los países asiáticos creció del 39% al 45% del total de las exportaciones de los países considerados, lo que es lógico ya que el grupo está integrado por las economías de mayor crecimiento en el período y Japón (véase el gráfico I.5). El comercio entre los miembros de la APEC, que incluye estos países asiáticos, llega a representar cerca del 73% de las exportaciones de los países miembros, lo que a su vez corresponde a alrededor de 46% de las exportaciones mundiales. Estados Unidos y Japón representan cerca de 46% del total del comercio entre los países de la APEC, pero cabe destacar que estos dos países generan más del 78% del PIB de los miembros de esa asociación (UNCTAD, 1995c, cuadro 19, p. 41) (véase el recuadro I.3).

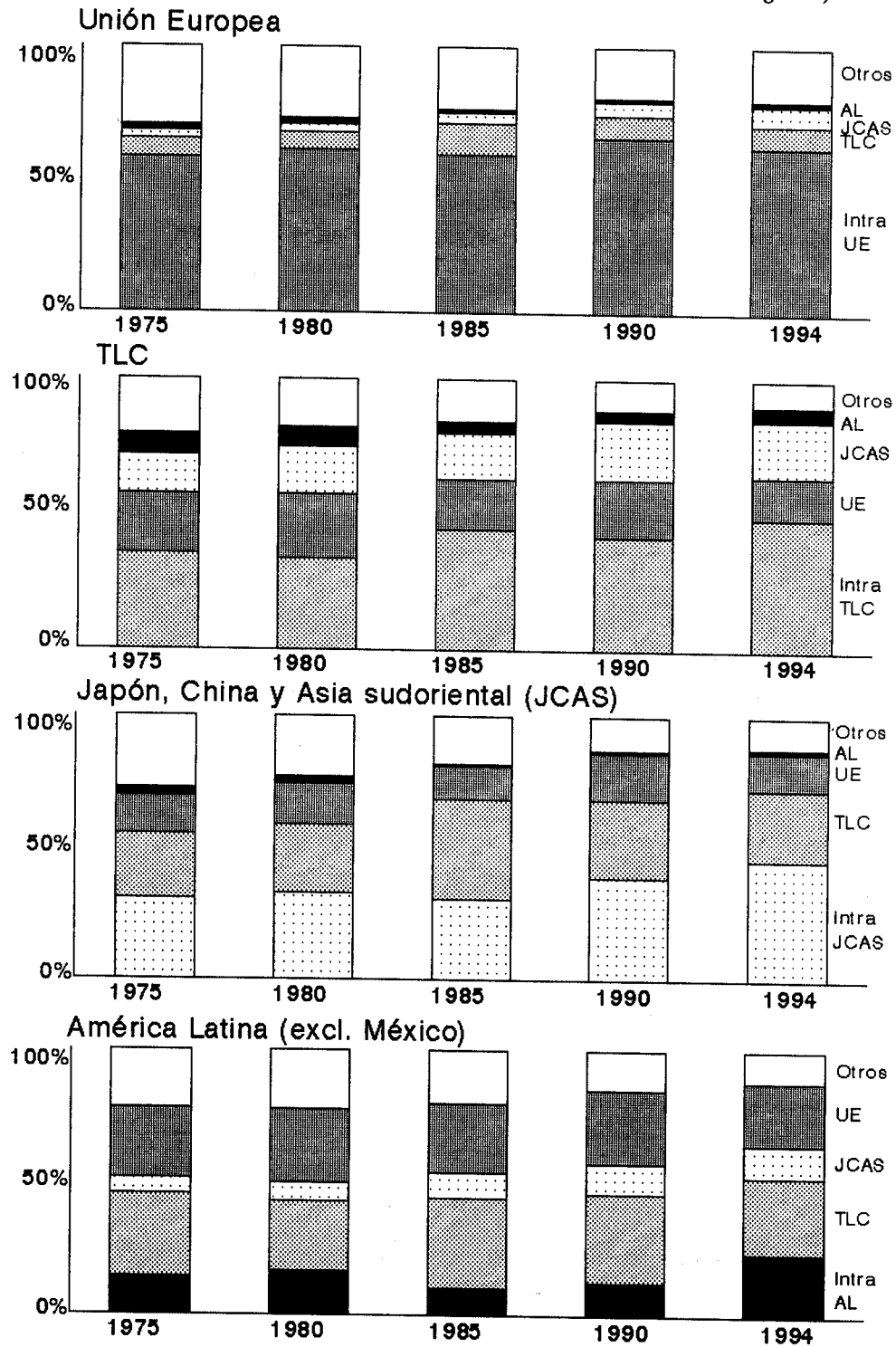
Algo similar ocurre con los países signatarios del TLC, puesto que Estados Unidos representa el 88% del PIB y el 70% de la población del grupo. La concentración de las exportaciones e importaciones de Canadá y México en el país vecino precedió el establecimiento de los vínculos formales: ya en 1987, casi un 76% de las exportaciones canadienses y un 71% de las mexicanas estaban destinadas a los mercados de los demás países de América del Norte, sobre todo Estados Unidos. Las proporciones se incrementaron a un 83% en el caso de Canadá y a un 87% en el de México en el primer año transcurrido después de la entrada en vigor del TLC.

Otros factores diferenciadores son la naturaleza de la normativa negociada entre los miembros de los nuevos acuerdos y el alcance de la liberalización arancelaria. Las listas negativas reemplazan a las reducidas listas positivas del pasado, y las diferencias entre área de libre mercado (liberalización intrarregional de los flujos de productos) y mercado común (liberalización intrarregional de los flujos de mercancías, factores y servicios) son cada vez menos nítidas. Para comprender estos cambios es importante situar el regionalismo en el contexto de la interdependencia global de los mercados, tema que se analiza en la sección anterior. El nuevo regionalismo constituye una respuesta a la necesidad de mercados más fluidos y continuos planteada por las grandes empresas transnacionales y los movimientos del capital. La creación de estos mercados requiere la armonización de políticas nacionales que trascienden las que tradicionalmente se consideraban en las negociaciones comerciales multilaterales.¹¹ La globalización y la regionalización tienen varios elementos en común; en ambos casos los flujos de inversión juegan un papel fundamental y el comercio, que suele ser intraindustrial e intrafirma, está determinado por la interdependencia dinámica entre las decisiones de las empresas y los mercados. Los flujos de comercio intrarregionales, por su parte, dependen de las inversiones regionales y de las redes productivas que se crean (véase el capítulo VIII).

¹¹ En el capítulo III se retoma el análisis de las nuevas características de las políticas comerciales.

Gráfico I.5
**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LOS GRANDES ESPACIOS ECONÓMICOS,
 1975, 1980, 1985, 1990 Y 1994**

(Porcentaje de las exportaciones correspondientes a comercio intrarregional)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Recuadro I.3

LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EN ASIA Y EL PACÍFICO (APEC)

La APEC agrupa en este momento a 18 países con distintas características económicas, sociales, políticas, geográficas, históricas y culturales: cinco países industrializados, Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda; once países de Asia oriental y sudoriental, China, República de Corea, provincia china de Taiwán, Hong Kong, Papúa Nueva Guinea; los seis países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), Singapur, Indonesia, Malasia, Tailandia, Filipinas y Brunei Darussalam; y dos países de América Latina, México y Chile. El PIB combinado de los países miembros supera el 50% del producto mundial y casi duplica el de la Unión Europea; esto se debe a que la APEC cuenta entre sus integrantes a los dos países con mayores niveles de ingreso a escala mundial —Estados Unidos y Japón. Otros que han expresado su interés en ingresar a la APEC son Colombia, Ecuador, India, Laos, Macao, Mongolia, Pakistán, Panamá, Perú, la Federación de Rusia y Sri Lanka. Pese a su complejidad institucional, el grupo no se rige por formas jurídicas similares a las de otros esquemas regionales de integración, ya que fue concebido como un mecanismo para fortalecer aun más la creciente interdependencia económica generada por el sector privado.

Desde su fundación, en 1989, la APEC ha dado cuatro pasos importantes hacia un proyecto de cooperación económica y liberalización comercial y de inversiones. El primero fue el establecimiento en 1989 de la reunión anual de Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Internacional, que constituyó una etapa preparatoria para la adopción, en 1991, de la Declaración de la APEC, en la que se definieron sus principios y objetivos básicos. El segundo, en noviembre de 1993, fue la realización de la primera Conferencia Cumbre de la APEC (Seattle, Estados Unidos), cuyos resultados, bajo la influencia estadounidense, modificaron su carácter de foro de cooperación económica. El tercer paso, y el más decisivo, tuvo lugar en la segunda Conferencia Cumbre (Bogor, Indonesia), en noviembre de 1994, cuando se acordó un plazo de 25 años para ampliar la apertura comercial entre los países miembros y dinamizar los flujos de inversiones; en el cronograma convenido para el desmantelamiento de las barreras comerciales se fijó el año 2010 para los países industrializados y el 2020 para los en desarrollo.

Finalmente, en 1995, en la tercera Conferencia Cumbre (Osaka, Japón), se ratificó el cronograma aprobado anteriormente en Bogor, pero "flexibilizando" los plazos mediante la eliminación o reducción de las barreras comerciales de forma "voluntaria" y "autodeterminada", para moderar así la rigidez del calendario inicial. Al mismo tiempo, se solicitó a los Ministros de Comercio que prepararan el Plan de Acción que será considerado en la Reunión Ministerial de la APEC en Manila, Filipinas, en septiembre, y posteriormente en la cuarta Conferencia Cumbre, en el mismo país, en noviembre de 1996, para iniciar su ejecución en enero del año siguiente.

En el Plan se identificaron nueve principios que constituyen la base de la liberalización, y 135 acciones en 15 áreas. El programa de liberalización contempla la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al intercambio de bienes y de servicios comerciales, así como el mejoramiento de la protección de los derechos de propiedad intelectual y la modificación de las políticas sobre competencia, así como de reglamentos internos, sin excluir, en principio, ningún sector. Además, se precisaron las líneas de acción para la cooperación regional en 13 campos (telecomunicaciones, transporte, desarrollo de recursos humanos, energía y las empresas pequeñas y medianas, entre otros). Asimismo, como parte de su estrategia para encontrar aliados que apoyen su reingreso a la OMC, China se comprometió a poner en práctica un conjunto de medidas de liberalización comercial y de inversión.

Pero la diferencia más profunda entre las dos tendencias mencionadas es la que se refleja en el manejo estratégico del acceso a los mercados por parte de Estados Unidos en su política comercial de múltiples caminos (*multitrack*), que abarca desde el trato unilateral agresivo, a las negociaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales. A partir de mediados de los años ochenta, los Estados Unidos adoptaron una nueva posición con respecto a los acuerdos preferenciales. Como han señalado varios autores, la nación que concibió el sistema jurídico aplicado por el GATT reemplazó el concepto de libre comercio por el de comercio justo (*fair trade*), más arbitrario y subjetivo, y adoptó una política activa de apertura de mercados en virtud de medidas unilaterales consagradas en su legislación comercial, y acuerdos bilaterales y plurilaterales. Los Estados Unidos firmaron primero un acuerdo de libre comercio con Israel (1987) y luego otro con Canadá (1988), que posteriormente se transformó en el TLC con la incorporación de México (1992). En 1994 organizaron la Cumbre de las Américas, con miras a la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y ha propuesto la transformación del foro de Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC) en un acuerdo preferencial y la creación de un área de libre comercio transatlántica (TAFTA) mediante la suscripción de un acuerdo bilateral con la Unión Europea (CEPAL, 1996b; Destler, 1995; Krueger, 1995; Low, 1993).

Como indica el sentido común, una liberalización parcial, aunque discriminatoria en el corto plazo, debería conducir a una liberalización amplia y no discriminatoria (OMC, 1995). El papel protagónico de los Estados Unidos en el nuevo regionalismo, y la magnitud y las características de este fenómeno llevan a preguntarse si el regionalismo y el multilateralismo son realmente complementarios como creían todos. Algunas de las preguntas que se plantean son de carácter general, en tanto que otras se refieren a la formación de las grandes áreas económicas heterogéneas, integradas por países con distintos niveles de desarrollo, bajo la influencia de grandes potencias económicas, como la Unión Europea, Estados Unidos y Japón.

En términos generales, el regionalismo ha aportado elementos cuyas consecuencias convendría examinar mejor. Una de ellas es la participación de instancias regionales en las negociaciones multilaterales, en tanto que la otra es la falta de definición de un proceso abierto y acumulativo.

En un documento reciente de la UNCTAD se llama la atención sobre la transformación de los negociadores que participan en los foros multilaterales a partir del establecimiento de una política comercial común de la CEE (actual Unión Europea), y los posibles efectos que podría tener este cambio. Las negociaciones pasan a realizarse entre representantes de grupos regionales (Unión Europea) o subregionales (Mercosur), en lugar de negociadores de los países (UNCTAD, 1995b). Srinivasan (1996) también subraya la rígida posición adoptada por la CEE durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, que representaba la posición consensual de sus miembros establecida a lo largo de un lento proceso de negociaciones, lo que dejaba un margen muy escaso de flexibilidad.

Asimismo, el regionalismo actual plantea numerosas dudas, puesto que las nuevas agrupaciones regionales (entre otras, el mercado único europeo a partir de 1985) despiertan una reacción de sus socios comerciales principales (por ejemplo, adopción de acuerdos bilaterales y plurilaterales por parte de los Estados Unidos), lo que puede poner en peligro el funcionamiento del sistema de reglas adoptadas a nivel multilateral. El resultado de esto es la disminución del grado de "previsibilidad" de la normativa que rige el comercio internacional y de su eficacia. Aunque es muy poco probable que se produzca una fragmentación de los mercados interdependientes, como ocurrió en los años treinta, no se excluye la posibilidad de que el proceso dé origen a un sistema en el que una mayor libertad de comercio e inversión dentro de los grupos coexista con un comercio "administrado" entre grupos.

Por otra parte, en los grupos heterogéneos existe el grave peligro de que los países más fuertes hagan uso de su poder para imponer sus puntos de vista. Algunos países se incorporan a las áreas de libre comercio propuestas por naciones de cuyos mercados dependen, no necesariamente con vistas a la liberalización del comercio, ya que se parte de una situación de bajos aranceles, sino por temor a acciones unilaterales y arbitrarias del miembro más poderoso. Además, éstas no pueden ser contrarrestadas por un sistema jurídico multilateral que no considera las diferencias entre economías de distintos tamaños en cuanto a la capacidad de ejercer presión en el ámbito comercial. Por lo tanto, las consecuencias de la formulación de normas a nivel regional en los grandes espacios económicos despierta gran inquietud, específicamente con respecto a los temas sobre los cuales no hay consenso multilateral, y en foros en los que hay una clara asimetría de poder (Bhagwati y Panagariya, 1996).

2. Reciente evolución de los grandes espacios económicos

En 1985, en el "libro blanco" para la creación del mercado interno integrado se definen las medidas para la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas con la total abolición de las fronteras interiores, lo que determinaría más tarde la integración de las políticas monetarias con la adopción de una moneda única (EURO). La constitución del mercado único fue la culminación de una importante etapa de integración que llevó a la sustitución de las políticas nacionales por una política común en numerosas esferas. De las 219 medidas cuya adopción se proponía en el "libro blanco", aproximadamente un 93% quedaron consagradas en leyes en 10 Estados miembros en diciembre de 1995 y un 70% en 12 de los países. En el Tratado de la Unión Europea, suscrito en Maastrich en noviembre de 1993, se echaron las bases concretas de una Unión Económica y Monetaria (UEM) y de una Unión Política.

Estos cambios tuvieron variadas consecuencias para los países que no forman parte de la UE. Por una parte, se vieron beneficiados por una reducción de costos, incluidos los de transacción, gracias a la armonización de las medidas de comercio aplicadas individualmente por los países, pero, a su vez, los proveedores de bienes y servicios ya instalados en la Unión Europea fueron favorecidos por la eliminación de las barreras internas.¹² Paralelamente, hubo un incremento de las barreras comerciales aplicables a ciertos productos de terceros países.¹³ Además, en 1995, Austria, Finlandia y Suecia pasaron a ser miembros plenos de la Unión Europea, por lo que debieron adaptar sus políticas a las del grupo regional, que en muchos casos eran más rígidas. Asimismo, habría que considerar el impacto de la intensificación de los acuerdos suscritos por la Unión Europea con países de Europa central y oriental, los países del norte de África (Magreb) y otros (Convención de Lomé), en lo que respecta al acceso de los productos latinoamericanos a esos mercados. Es posible que dentro de 10 años se produzca una nueva ampliación de la Unión Europea, con la incorporación de los países de Europa central y oriental, y tal vez Malta y Chipre.

El proceso descrito ha coincidido con una fase de intensificación de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, mediante la firma de acuerdos de libre comercio, graduales y recíprocos con el Mercosur, México y Chile y la concesión de preferencias especiales de acceso unilateral a los países andinos y del Istmo Centroamericano.

¹² El establecimiento del mercado único llevó a la abolición de las últimas barreras que aún subsistían al libre movimiento de bienes y servicios entre los países comunitarios, con lo que el artículo 115 del Tratado de Roma, que autorizaba esas barreras en determinados casos, dejó de tener vigencia (CEPAL, 1992).

¹³ Véase CEPAL (1995a) para algunos ejemplos de productos latinoamericanos afectados.

Sin embargo, para la concreción de la Unión Monetaria, los países de la Unión Europea deben cumplir con los criterios de convergencia, que ya están imponiendo un severo ajuste a las economías.¹⁴ De acuerdo con el calendario establecido en la reunión celebrada en diciembre de 1995 en Madrid, en 1998 el Consejo Europeo designará al primer grupo de países que integrarán la Unión Económica y Monetaria, que entrará en vigor el 1º de enero de 1999. El ajuste de las economías europeas a la rígida disciplina de la UEM, que puede traducirse en bajas tasas de crecimiento en el mediano plazo, tendrá repercusiones para las economías latinoamericanas.

El segundo gran espacio económico, conformado por Estados Unidos, México y Canadá, signatarios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, puede ser interpretado como una respuesta estratégica de los Estados Unidos a los desafíos de las tendencias globalizantes de la economía internacional y a la formación del mercado único europeo. Es el acuerdo que mejor representa el nuevo regionalismo. A pesar de ser un tratado de libre comercio, contiene normas regionales aplicables a una amplia variedad de políticas nacionales, y disposiciones más estrictas que las de la Organización Mundial del Comercio: i) eliminación de las barreras al comercio de servicios financieros y otros; ii) liberalización de las políticas sobre inversión tanto en bienes como en servicios; iii) adopción de compromisos de protección de los derechos de propiedad intelectual; iv) liberalización de las compras del sector público; v) adopción del compromiso de dar cumplimiento a las políticas sobre competencia, y vi) elaboración de procedimientos sobre solución de diferencias. Los temas de las condiciones laborales y del medio ambiente no se incorporaron al cuerpo del Tratado, pero han sido objeto de convenios complementarios. El Tratado contiene, además, severas reglas de origen, especialmente sobre artículos textiles y prendas de vestir, autos y autopartes, y algunos productos electrónicos, que protegen la producción interna de los países miembros y exigen un elevado contenido regional (CEPAL, 1996b).

A pesar del interés del Poder Ejecutivo de los Estados Unidos en ampliar el número de países miembros con la posible adhesión de Chile, la propuesta en tal sentido despertó gran resistencia en dicho país, debido a los efectos de la crisis del peso mexicano en diciembre de 1994.¹⁵

Los ciclos de expansión y concentración que se dan en estos grandes espacios económicos ejercen un fuerte impacto en economías como las latinoamericanas, que dependen de estos mercados para las transacciones de bienes, servicios, capital y tecnología. En los últimos años, los únicos mercados en los que se ha producido una mayor apertura a las exportaciones latinoamericanas y caribeñas han sido los de la misma región y de Estados Unidos. En cambio, se ha reducido la proporción de exportaciones al Japón y los países de la Unión Europea, en tanto que las destinadas a los mercados emergentes de Asia han crecido a tasas similares al incremento promedio del total de las exportaciones de la región (CEPAL, 1996a, cuadro A1, p. 31).

¹⁴ Entre otras cosas, en el Tratado se estipula que las fluctuaciones cambiarias entre los países miembros se mantengan dentro de un límite de $\pm 2.25\%$ (con excepciones aplicables a las monedas de España y Portugal cuya fluctuación puede ser de $\pm 6.0\%$); el promedio anual de inflación no puede superar el 1.5% , en tanto que el déficit fiscal máximo permisible es de 3% del PIB (CEPAL, 1995a, p. 4).

¹⁵ De acuerdo a la Ley 103-182 de Estados Unidos, se prevé que el Congreso estadounidense haga una evaluación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a partir del 1º de julio de 1997, para determinar qué efectos ha tenido en la economía del país. En dicho examen se deberán considerar factores tales como la generación de empleo, la balanza comercial, los niveles de inversión, la contaminación en la frontera, y el ingreso y la reducción del desempleo en México.

La pérdida de mercados o el reducido crecimiento de las exportaciones latinoamericanas, sobre todo en los mercados europeos aunque también en los de Estados Unidos y Japón, pueden interpretarse como consecuencia de la baja competitividad de las empresas de la región. Esa interpretación tiene base empírica, ya que las exportaciones se concentran en general en rubros de escaso dinamismo y están constituidas en su mayor parte por productos primarios poco elaborados o por manufacturas con un alto componente de recursos naturales. Sin embargo, habría que hacer estudios complementarios sobre los efectos que tienen los grandes espacios económicos en lo que respecta a la demanda internacional, para determinar si posibilitan el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas que sería factible una vez mejorados los componentes de la oferta de exportaciones.

Capítulo II

EL ESTADO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

A. PANORAMA GLOBAL

A partir de 1994, la economía internacional creció a tasas moderadas, después de la fuerte recesión experimentada en el trienio 1991-1993. Ese ritmo fue, en gran parte, determinado por el rápido avance de los países asiáticos en desarrollo, ya que las demás economías, incluyendo las industrializadas, han registrado tasas inferiores al promedio mundial. De hecho, a partir de 1990, se ha observado un debilitamiento del vínculo que tradicionalmente existía entre el crecimiento de los países industrializados, el de la economía mundial, y el de los países en desarrollo, en términos agregados. La dinámica expansión reciente del comercio mundial fue impulsada igualmente por el incremento de la demanda en algunas economías en desarrollo. En estos países, la reducción de la vulnerabilidad a los choques externos se debió a la diversificación tanto de su base exportadora, como resultado de la inclusión de manufacturas, como de los mercados, al aumentar la participación de los mercados regionales (los más dinámicos) en su comercio (FMI, 1995a, pp. 44 y 45). Como se mencionó en el capítulo anterior, para las exportaciones de la mayoría de los países latinoamericanos, los mercados más importantes son los de la propia región y el de los Estados Unidos.

De acuerdo con los principales organismos económicos, los pronósticos sobre la economía mundial para el bienio 1996-1997 son optimistas, si bien se advierte un tono cauteloso. El crecimiento "satisfactorio", según el Fondo Monetario Internacional (FMI), que se observa desde 1994, debería mantenerse y extenderse a casi todas las regiones del mundo. Además, esta expansión se apoya en una coyuntura de precios estables, tanto en las economías desarrolladas, como en gran parte de las en desarrollo o en transición.

Según los datos del FMI, la economía mundial creció cerca de 3.5% en 1995, esperándose una tasa ligeramente superior, de 3.8%, para 1996, y de 4.3% para 1997. Las cifras correspondientes del Proyecto Link, en el cual se basan las estimaciones de las Naciones Unidas, son más modestas, pero apuntan en la misma dirección: 2.3%, 2.7% y 3.3%, respectivamente, para los mismos años (véase el cuadro II.1).¹⁶ Uno de los principales supuestos que justifican las expectativas de una mayor expansión para 1996 es que la disminución de la actividad económica observada a fines de 1995 se habría debido a circunstancias transitorias, como la tendencia a la baja de las tasas de interés en los principales países industrializados, la estabilidad

¹⁶ Los valores difieren según los métodos de cálculo empleados por los distintos organismos. El FMI agrupa a los países de acuerdo con la paridad del poder adquisitivo (*purchasing power parity*) de los tipos de cambio. En las Naciones Unidas se computa el crecimiento del producto de cada grupo de países a partir de los PIB nacionales, calculados a precios y tipos de cambio de 1988.

Cuadro II.1

ESTIMACIONES Y PROYECCIONES SOBRE LA ECONOMÍA MUNDIAL

(Porcentajes de variación anual)

	1995		1996 ^a		1997 ^b	
	Link	FMI	Link	FMI	Link	FMI
Crecimiento del PIB^c						
Mundial	2.3	3.5	2.7	3.8	3.3	4.3
Economías desarrolladas de mercado	1.8	2.1	2.1	2.0	2.7	2.6
Unión Europea	2.3	2.6	2.1	1.8	2.9	2.7
Japón	0.5	0.9	2.0	2.7	2.6	3.1
América del Norte ^d	2.1	2.0	2.0	1.8	2.4	2.2
Países en desarrollo	4.9	5.9	5.5	6.3	5.9	6.4
América Latina y el Caribe	0.8	0.9	2.7	3.1	4.6	4.8
África	2.6	3.2	3.4	5.3	3.4	4.5
Asia meridional y sudoriental ^e	6.8	7.6	6.6	6.8	6.7	6.7
Asia occidental ^f	1.9	8.4	4.8	8.2	4.4	7.7
China	10.2	10.2	8.9		8.4	
Europa oriental ^g	5.6	5.2	4.9	4.5	4.7	4.6
Federación de Rusia ^h	-4.0	-4.3	-2.0	1.9	2.0	3.3
Crecimiento del volumen del comercio mundial	10.0	8.7	8.0	6.4	7.0	7.0
Inflación en los países desarrolladosⁱ	1.8	2.2	2.0	2.1	2.0	2.2
Tasas de desempleo						
Unión Europea	13.1	11.2	12.7	11.2	12.2	10.8
Japón	3.5	3.1	3.2	3.3	3.0	3.2
América del Norte	5.8	5.6	5.8	5.8	5.9	5.9

Fuente: Proyecto Link, reunión de abril de 1996, y Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, Washington, D.C., 1996.

^a Estimaciones. ^b Proyecciones. ^c FMI: PIB real, basado en la paridad del poder adquisitivo.

^d FMI: sólo Estados Unidos. ^e FMI: cuatro economías asiáticas de reciente industrialización.

^f FMI: total de Asia en su conjunto. ^g FMI: economías en transición. ^h FMI: incluye Transcáucaso y Asia Central.

ⁱ FMI: deflactor del PIB.

mundial de los precios, la valorización de las acciones bursátiles y los adecuados niveles de las tasas de cambio de las principales monedas internacionales (FMI, 1996a, p. 1).¹⁷

El crecimiento de los países tanto industrializados como en desarrollo está supeditado al mantenimiento de una rigurosa estabilidad de precios, sobre la base de políticas monetarias austeras y duros ajustes orientados a reducir los desequilibrios fiscales y a redefinir el Estado benefactor de la posguerra. La evolución de los precios al consumidor en los países desarrollados debería mantenerse en torno de 2.5% hasta 1997, tasa muy inferior al promedio de 6.8% registrado entre 1978 y 1987. En los países en desarrollo también tiende a afirmarse la tendencia declinante de la inflación. En las principales economías, el control de la demanda agregada no permitirá políticas expansionistas y el crecimiento tendrá que mantenerse por debajo de su nivel potencial.

1. Los países industrializados

Aunque todas las instituciones coinciden en que el año en curso será mejor que el anterior, fue preciso ajustar hacia abajo las proyecciones efectuadas a fines de 1995, en gran parte debido al decaimiento del ritmo de expansión de los integrantes de la Unión Europea. En esos países, particularmente en Alemania y Francia, se ha optado por reducir las tasas de interés en los últimos años, con la intención de estimular así la actividad económica y mejorar los niveles de empleo.¹⁸ Si bien esas medidas fueron eficaces para encarar la recesión de 1993, perdieron fuerza en forma paulatina y, finalmente, en el tercer trimestre de ese año, las economías se estancaron. Las rebajas de las tasas de interés en algunos países europeos durante 1996, han tenido por objetivo incentivar el crecimiento económico, en tanto que ha sido necesario reducir los gastos públicos para cumplir con los estrictos criterios de convergencia acordados para la formación de la Unión Económica y Monetaria Europea.

Pese a esa situación, se esperan mejoras para fines de 1996 y el año siguiente, que resultarían de una reducción sustancial de la tasa de interés a corto plazo, así como de ajustes cambiarios respecto del marco alemán. El FMI estima que en 1996 la economía de Alemania crecerá sólo 1.0%; Inglaterra, 2.2%; Francia, 1.3%; e Italia, 2.4%.¹⁹ El crecimiento proyectado para 1997 es ligeramente superior, con tasas de 2.2%, 2.9%, 2.8% y 2.7%, respectivamente (FMI, 1996a, cuadro A1, pp. 115 y 116). No obstante, en estas proyecciones no se tomaron en consideración las disminuciones de los gastos fiscales anunciadas por los gobiernos de Alemania y Francia a mediados de 1996.²⁰ Tampoco la recuperación será lo suficientemente vigorosa como para permitir un descenso del desempleo, cuyas causas son más bien estructurales. Además, las reformas fiscales, que incluyen los sistemas de seguridad social y el sector público inducirán, sin duda, una retracción del empleo público.

¹⁷ Sin embargo, según las últimas estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 1996), sus 27 países miembros crecerían en 1996 a razón de 2.1%, tasa inferior al 2.6% que se anunciara a principios del año; a su vez, para 1997, el 2.8% proyectado previamente también se bajó a 2.5%.

¹⁸ El desempleo en la Unión Europea bordea un 11%, proporción que representa 18.3 millones de personas sin ocupación.

¹⁹ En la economía de Alemania se registró un descenso del PIB de 0.5% en el primer trimestre de 1996, el peor resultado en los últimos tres años.

²⁰ A mediados de mayo de 1996 la Comisión Europea anunció que la tasa de crecimiento de la UE alcanzaría sólo a 1.5% en 1996, para retornar a 2.4% en 1997.

En 1996 la economía de los Estados Unidos ha mantenido un ritmo de crecimiento constante, por quinto año consecutivo. En los primeros tres meses del año se expandió a una tasa de 2.0%, atribuible principalmente a la inversión privada y los gastos de consumo, que continuaron mostrándose vigorosos. Durante el segundo trimestre, el PIB aumentó a un ritmo anualizado de 4.8%, que se explica por la renovación de inventarios y una fase de gran actividad de los mercados de vivienda. Este crecimiento comienza a generar preocupación, pues la economía está en el límite de uso de la capacidad instalada y en el año podría sobrepasar el intervalo entre 2.0% y 2.5%, considerado como el ritmo de expansión potencial que no presiona los precios. Sin embargo, aunque el nivel de empleo se ha mantenido relativamente estable, la creación de ocupaciones se concentró en el sector de servicios y en los trabajos de tiempo parcial, corta duración y modestamente remunerados, factores que podrían frenar eventuales presiones inflacionarias. Sobre la base de un reducido crecimiento estimado para el segundo semestre del año en curso, las proyecciones del Banco de la Reserva Federal anuncian una tasa de expansión entre 2.5% y 2.75% para 1996, y entre 1.75% y 2.25% para 1997.²¹

Desde 1991, la economía japonesa viene intentando recuperarse de una violenta crisis bancaria, provocada por el derrumbe del mercado inmobiliario luego de la fuerte depreciación de los activos desencadenada por una acumulación de deudas incobrables. A todo eso se agregó una fuerte revaluación del yen, con el consiguiente efecto sobre las exportaciones y el saldo de la balanza comercial, que sigue disminuyendo incesantemente.²² Después de un quinquenio de recesión, 1996 parecería ser el año de la recuperación de la economía del país. No obstante, el crecimiento en el segundo trimestre no llegará ni siquiera a la mitad del 3% estimado para el primero, y el número de empresas en quiebra continúa siendo alto. Aún no es seguro que esta nueva fase sea sostenible o si será necesario subir las tasas de interés para prevenir un aumento de los precios. Algunos de los elementos que impulsaron la expansión en el primer trimestre, como el gasto en obras públicas, empiezan a perder fuerza. El aumento del consumo, que representó casi la mitad de dicho crecimiento, se ha desacelerado. En el ámbito laboral, el desempleo llegó a niveles considerables para el país (3.5% en mayo de 1996), aunque todavía sean bajos con respecto al promedio de los demás países de la OCDE.

2. Los países en desarrollo

Las estimaciones sobre la evolución de las economías de los países en desarrollo en su conjunto son favorables. Tanto el FMI como las Naciones Unidas coinciden en que su tasa de crecimiento duplicará la de las economías industrializadas y, según las proyecciones del Fondo, llegará a 6.3%, superando el 5.9% logrado en 1995.²³ No obstante, en el caso de los países en desarrollo, los promedios encubren desempeños económicos heterogéneos. De hecho, los datos desagregados muestran que son las economías asiáticas las que siguen determinando el favorable comportamiento promedio; sin embargo, se espera para 1996 un crecimiento significativo en gran parte de África, entre 3.4% (Naciones Unidas) y 5.3% (FMI), que permitiría, aun si sólo se cumplieran las estimaciones más modestas, un incremento del PIB per cápita por primera vez desde 1985. Los países de Europa central y oriental pasan por grandes transformaciones, a raíz de la reorientación

²¹ El FMI ha estimado que la economía de los Estados Unidos crecerá a un ritmo de 1.8% en 1996, y de 2.2% en 1997.

²² Cabe señalar que pese a la recesión sufrida en el último quinquenio, el volumen de las importaciones de Japón se han expandido marcadamente (14% en 1994 y 10% en 1995), debido principalmente a la fuerte revaluación del yen.

²³ Las estimaciones de las Naciones Unidas son menos optimistas: 4.9% en 1995, y 5.5% en 1996.

del marco institucional de una economía centralmente planificada a otra de mercado. Este proceso ha traído consigo severos programas de ajuste fiscal y reducciones drásticas de las transferencias al aparato estatal, así como de las subvenciones a los hogares y empresas. No obstante tales medidas, entre 1991 y 1994 estos países sufrieron un grave deterioro de sus tasas de crecimiento del producto, que alcanzaron a valores negativos de hasta 12%, para volver a crecer en 1995; a partir de 1996 se espera que presentarán nuevamente tasas similares a las del resto de Europa, o incluso a las logradas por los países latinoamericanos.

De acuerdo con las proyecciones del Banco Asiático de Desarrollo (1996), los 17 países de esa región crecerán a razón de 7.1% y 7.3% en 1996 y 1997, respectivamente. Esas estimaciones denotan un ligero descenso, en comparación con 8.3% y 7.9% en 1994 y 1995, pero serían aún muy superiores al promedio mundial. Tal debilitamiento se debe principalmente a la desaceleración del ritmo de crecimiento de Hong Kong y China. De los países del este y sudeste del Asia se esperan las mejores tasas de incremento del PIB, mientras que las naciones del sur de esa región mantendrán su ritmo más moderado. Uno de los supuestos para proyectar tasas altas, pero más modestas, se relaciona con la complementariedad económica a nivel regional inducida por la liberalización comercial y el fomento de las inversiones. Sin embargo, pese a las favorables tasas de crecimiento y de ahorro interno, se prevén problemas derivados de los progresivos déficit en cuenta corriente y su financiamiento con flujos de capitales externos de corto plazo, alentados en gran medida por la sobrevaluación del tipo de cambio de un número importante de países asiáticos en desarrollo (Indonesia, República de Corea, Malasia, Tailandia, Filipinas, Sri Lanka e India). La expansión económica de esta región a la tasa histórica de posguerra crearía una situación muy promisoriosa para el comercio mundial, ya que en 1995, por cuarto año consecutivo, el aumento de sus importaciones superó el de las exportaciones.

Según proyecciones de la CEPAL, el crecimiento de las economías de América Latina y el Caribe en 1996 no debería exceder de 3%, un nivel bajo en relación con los promedios históricos de la región, pero que refleja una significativa recuperación comparado con el 0.4% estimado para 1995. La necesidad de mantener los programas de estabilización, las secuelas de la crisis financiera de México y el deterioro de la balanza comercial de Brasil han determinado la aplicación de políticas de austeridad fiscal y monetaria. Se espera que la inflación regional continuará descendiendo, hasta promediar 20% en 1996, comparada con 36% en 1995 y 340% en 1994. En la mayoría de los países la demanda interna seguirá deprimida, mientras que los niveles de desempleo continuarán siendo altos y se reducirán los salarios reales. Subsisten interrogantes sobre la situación del sistema financiero en la mayor parte de las grandes economías, así como sobre el eventual impacto de su reestructuración en el déficit público.

B. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A principios de 1996, la Organización Mundial del Comercio (OMC) estimó que el intercambio de bienes y servicios superaría los 6 billones de dólares corrientes, de los cuales 4.9 billones corresponderían al valor de las exportaciones mundiales de mercancías, más del doble del monto registrado en 1985. Sin embargo, las recesiones ocurridas entre 1990 y 1993, así como las fluctuaciones de los tipos de cambio, determinaron que durante el período 1990-1995 el valor de las exportaciones en dólares corrientes aumentara a un ritmo anual promedio de 7.6%, inferior al del sexenio 1985-1990 (12.4%) (véase el cuadro II.2). De hecho, en 1993 el valor de las exportaciones decreció (-1%) (OMC, 1996a). La discontinuidad de esta trayectoria contrasta con la constante expansión de su volumen: casi 10% en 1994, 8% en 1995 y una tasa estimada entre 6% y 7% para 1996. Esto significa que entre 1994 y 1996 el volumen de las transacciones internacionales crecería más que a lo largo del período 1988-1993.

Cuadro II.2
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, POR ORIGEN Y DESTINO, PROMEDIO 1990-1995
 (Porcentajes de variación anual)

Origen	Destino	Mundo		Economías desarrolladas				Economías en desarrollo y el Caribe				
		Total	Unión Europea	Estados Unidos	Japón	Europa del este y ex URSS	Total	Africa	América Latina	Medio Oriente	Asia	
Mundo		7.6	6.4	6.9	10.3	8.2	1.7	12.3	4.3	13.3	9.0	14.6
Economías desarrolladas		6.7	5.3	6.5	8.6	5.3	11.4	11.2	1.6	13.9	7.8	13.5
Unión Europea		8.4	7.6	10.0	9.4	7.8	19.5	11.6	4.9	15.1	9.9	17.2
Estados Unidos		9.5	7.2	6.3	---	6.4	5.3	13.5	7.1	11.9	11.4	12.8
Japón		9.1	6.7	7.3	7.6	---	0.1	13.0	11.9	15.3	13.8	13.3
Europa del Este y ex URSS		3.9	28.5	11.7	29.5	4.3	0.4	4.8	2.7	-4.0	14.7	15.0
Economías en desarrollo		11.6	10.5	8.8	12.9	11.6	-0.4	15.5	8.8	16.6	11.1	16.7
Africa		2.3	0.8	0.9	0.4	10.8	-8.4	3.7	10.8	3.2	-3.7	9.5
América Latina		9.0	8.2	2.3	15.6	2.3	-14.3	12.5	4.8	19.0	-5.2	15.9
Medio Oriente		4.0	1.3	0.7	8.1	11.3	5.1	4.7	11.2	-9.1	3.9	10.8
Asia		15.0	13.5	15.0	14.7	11.6	9.3	19.1	12.2	26.3	19.6	19.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro II.3
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1995
 (En porcentajes)

Origen	Destino	Mundo		Economías desarrolladas				Economías en desarrollo				
		Total	Unión Europea	Estados Unidos	Japón	Europa del este y ex URSS	Total	Africa	América Latina y el Caribe	Medio Oriente	Asia	
Mundo		100.0	67.4	37.6	16.3	5.7	3.1	28.4	2.0	5.2	3.1	17.6
Economías desarrolladas		68.6	49.4	30.6	9.4	2.7	1.8	16.6	1.0	3.7	2.0	9.2
Unión Europea		40.0	31.7	25.2	3.0	0.8	1.5	6.3	1.1	1.1	1.3	2.6
Estados Unidos		12.0	7.0	2.5	---	1.3	0.1	4.9	0.2	2.2	0.3	2.2
Japón		9.1	4.8	1.5	2.7	---	0.1	4.3	0.1	0.4	0.3	3.4
Europa del Este y ex URSS		3.4	1.8	1.5	0.1	0.1	0.9	0.7	0.1	0.1	0.1	0.4
Economías en desarrollo		27.9	16.2	5.5	6.7	3.0	0.5	11.1	0.5	1.4	1.0	8.0
Africa		1.6	1.3	0.9	0.3	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1
América Latina		4.2	2.8	0.7	2.1	0.2	0.0	1.3	0.0	1.0	0.0	0.2
Medio Oriente		2.8	1.3	0.6	0.3	0.3	0.1	1.1	0.0	0.0	0.3	0.7
Asia		18.9	9.9	2.8	4.0	2.3	0.3	8.6	0.3	0.5	0.6	7.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Entre los factores determinantes de la trayectoria ascendente del comercio, la OMC destaca la rápida expansión de lo que denomina "tráfico de perfeccionamiento", es decir, el montaje de productos manufacturados, sujetos a regímenes arancelarios especiales, utilizando componentes y materiales importados, por lo general en zonas de elaboración para la exportación específicamente designadas (por ejemplo, las plantas maquiladoras en México) (OMC, 1996a). Como se sostiene en el capítulo anterior, estas corrientes comerciales se relacionan con el proceso de desmembramiento de la cadena de valor agregado, producto de la globalización del espacio de decisiones empresariales.

A pesar del gran dinamismo de las exportaciones de una parte de Asia, el incremento de la participación conjunta de los países en desarrollo ha sido limitado, aunque no existan series históricas rigurosamente comparables.²⁴ Las cifras parecen indicar que se ha producido una redistribución interna entre los países en desarrollo, atribuible a la caída de la participación de los principales exportadores de productos primarios. En 1995, último año para el cual se dispone de datos más desagregados sobre comercio, las economías industrializadas representaban cerca de 69% del comercio mundial (medido según el valor de las exportaciones), los países en desarrollo, un 28% y las economías en transición, el 3% restante. De las exportaciones de los países en desarrollo, corresponde a los asiáticos aproximadamente un 68% del total, a los latinoamericanos, un 15%, o 4% del total mundial, y 17% a los demás países de África y el Medio oriente (véase el cuadro II.3).

Confirmando la hipótesis de que se ha debilitado el vínculo entre el crecimiento de las economías industrializadas y el de los países en desarrollo, los datos sobre comercio indican que las transacciones entre estos últimos han adquirido una importancia creciente en los últimos 10 años, y que entre 1985 y 1994 su valor en dólares corrientes aumentó más que el de los flujos de comercio con las economías industrializadas (Banco Mundial, 1996, p. 15). La matriz para 1995 que se presenta en el cuadro II.3, muestra que los intercambios entre los países en desarrollo representaron cerca de 11% de las exportaciones mundiales, o 40% del valor de sus ventas externas, un incremento importante comparado con una tasa histórica de 7% entre 1962 y 1982.²⁵ El comercio de los países asiáticos aportó la mayor parte de ese crecimiento, ya que cerca de 46% de sus transacciones se efectuaron con países en desarrollo, y 39% con otros de su misma región. En América Latina y el Caribe, 31% del comercio total fue realizado con otros países en desarrollo, y 67% con economías industrializadas; de este último total, 75% corresponde a los Estados Unidos. Las exportaciones de los países asiáticos no presentan una concentración tan marcada por lugar de destino: 40% de las dirigidas a los países industrializados y 21% del total va hacia los Estados Unidos.²⁶

²⁴ La configuración de los países experimentó modificaciones en el curso de las primeras décadas de posguerra, al igual que, más recientemente, la participación de los países de Europa central y oriental y de la Federación de Rusia. Según información del FMI, excluyendo las economías en transición que no formaban parte del Fondo, en 1950 las exportaciones e importaciones de los países en desarrollo representaban 37% y 33%, respectivamente, de los totales mundiales. Esa participación disminuyó hasta llegar en 1970 a su punto más bajo, 23% y 24%, en tanto que la de los países industrializados se elevaba a 77% de las exportaciones y 76% de las importaciones (FMI, 1982, cuadro 2, p. vii).

²⁵ Entre 1962 y 1982, el comercio entre los países en desarrollo se mantuvo en torno de 6.7% de las exportaciones mundiales, en valores constantes (Ventura-Dias, 1989, pp. 32-39).

²⁶ Cabe destacar que en Asia la magnitud del comercio intrarregional ha sido históricamente considerable: 21% de las exportaciones en 1840, 30% en 1860 y 28% en 1900, mientras que en América Latina estos niveles eran bajos. Según estimaciones de la Sociedad de las Naciones en los años treinta, el comercio entre los países asiáticos habría incluido manufacturas, como resultado de las decisiones de los europeos de localizar la producción y el procesamiento de bienes básicos en distintos países (Ventura-Dias, 1989, pp. 29-32).

Sin embargo, los flujos de comercio de mayor magnitud se dan entre las economías industrializadas, con una participación de más de 73% en el total, debido al peso de las transacciones entre los países europeos. Los que mantienen más intercambios con los países en desarrollo son los Estados Unidos y Japón, que les destinan 41% y 47% de sus exportaciones, respectivamente.

La organización internacional de la producción, así como el establecimiento de cadenas productivas geográficamente dispersas, generan desequilibrios en las balanzas comerciales de las grandes economías industrializadas. El déficit del comercio de bienes de los Estados Unidos se mantuvo estacionario a causa de los movimientos cambiarios del dólar con respecto a otras monedas: 105 mil millones de dólares en 1995, comparado con 104.4 mil millones en 1994, y no se esperan grandes cambios para 1996. Los 10 principales socios comerciales de los Estados Unidos, que representan cerca de 71% de sus importaciones y 64% de sus exportaciones son, en orden decreciente: Canadá, Japón, México, Inglaterra, China, Alemania, República de Corea, provincia china de Taiwán, Singapur y Francia. Los mismos países, con excepción de Inglaterra, República de Corea, Francia y Singapur, si bien no en el mismo orden, figuran entre los 10 que más contribuyen al déficit comercial estadounidense, junto con Italia, Malasia, Venezuela y Nigeria.²⁷ Por su parte, Brasil y Argentina se cuentan entre los 10 países con los cuales Estados Unidos mantiene mayores superávits comerciales.

También en Japón, el superávit del comercio de bienes se redujo a 29 mil millones de dólares en la primera mitad de 1996, una caída de 40% en comparación con el mismo período del año anterior, y la más abrupta para el primer semestre en más de 15 años. En una tendencia impulsada por la progresiva apreciación del yen desde mediados de 1995, las empresas incrementaron la producción de bienes en plantas de ultramar, para así reducir costos y aprovechar las ventajas de una mano de obra más barata, comportamiento que aceleró el ritmo de las importaciones y frenó el de las exportaciones. Contribuyeron a ese crecimiento las importaciones de computadores y otros equipos de oficina, circuitos integrados (*chips*), y automóviles. El posterior debilitamiento relativo del yen deberá conducir a un incremento del superávit, si bien a un ritmo más gradual, durante el resto del año. A pesar del aumento de las importaciones provenientes de América Latina y el Caribe en el primer semestre de 1996 (con exportaciones cercanas a 8.6 mil millones de dólares e importaciones por 5.7 mil millones de dólares), Japón mantendrá su posición superavitaria con la región.

Entre 1988 y 1992, la Unión Europea registró un déficit creciente con el resto del mundo, pero en los últimos años se produjo un vuelco y en 1995 el superávit (de más de 24 mil millones de ecus o cercano a 19 mil millones de dólares), triplicó con creces el logrado en 1994. Esto refleja también el vigoroso crecimiento del comercio intra-Unión Europea, que con la inclusión de Austria, Suecia y Finlandia y medido según el valor de las exportaciones en ecus, creció a tasas más elevadas que los intercambios con el resto del mundo (11% y 9%, respectivamente).

Fundamentalmente, el dinamismo del comercio mundial en los próximos años seguirá estando determinado por las exportaciones e importaciones de bienes de los países en desarrollo, cuyo volumen se expandió a una tasa anual de aproximadamente 10%, tanto en 1996 como en 1997. La magnitud de este promedio se deberá principalmente al desempeño de los países del Asia, aunque las proyecciones del Fondo y la OMC indican que las exportaciones de los países de Europa central y oriental tenderían a crecer en valor

²⁷ En junio de 1996, la contribución de China al déficit comercial de los Estados Unidos superó a la de Japón por un pequeño margen. Entre ambos países suman 72% del déficit acumulado en el primer semestre de 1996 (China 30% y Japón 42%) (Estados Unidos, Oficina del Censo).

y volumen a ritmos bastante superiores a la media mundial; así, en 1997, esta región se convertiría en la más dinámica, principalmente como resultado de su mayor integración con los países de la Unión Europea.

El desempeño exportador de los países de América Latina y el Caribe en años recientes, la composición de su comercio por productos y mercados, y las políticas comerciales de los principales países de la región se analizan en los capítulos siguientes.

SEGUNDA PARTE

COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:

1995-1996

Capítulo III

REDEFINICIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

A. INTRODUCCIÓN

La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales (1986-1994) ha ampliado considerablemente la gama de instrumentos de políticas que deben someterse al escrutinio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el foro multilateral sobre política comercial. Por una parte, esto significa que los gobiernos deben rendir cuenta de políticas que antes del establecimiento de la OMC correspondían al ámbito nacional y, por otra, que la política comercial ha adquirido una mayor complejidad. Durante el proceso de negociación, los expertos en comercio tuvieron que ocuparse de temas completamente ajenos a su formación, tales como los servicios y las transacciones internacionales de que son objeto, que a su vez se relacionan con las inversiones y la organización internacional de la producción; la protección de los derechos de propiedad intelectual aplicables a nuevas tecnologías, y los vínculos recíprocos entre comercio y medio ambiente, entre otros. Antes de la conclusión de la Ronda, la literatura económica sobre política comercial era mucho más acotada, puesto que se limitaba al acceso a los mercados de mercancías y a la estructura de protección derivada de las medidas aplicadas en las fronteras (aranceles y medidas no arancelarias).

En términos de sus funciones, la política comercial puede definirse como el conjunto de intervenciones que realiza el Estado con el propósito deliberado de modificar el volumen, el contenido, el valor y la orientación de las transacciones comerciales de bienes y servicios entre un país y el resto del mundo, para promover o proteger la producción y el empleo nacionales en determinadas ramas de actividad industrial o para solucionar problemas relativos a las cuentas externas. Estas medidas gubernamentales pueden adoptarse con fines de restricción de las importaciones o las exportaciones y de fomento de las exportaciones de ciertos bienes y servicios.²⁸ Es importante destacar que se trata de medidas deliberadas y selectivas, ya que las políticas macroeconómicas y sectoriales influyen en los flujos de comercio pero en forma indirecta.²⁹ Por otra parte, muchas de esas políticas son "horizontales" y su propósito es modificar la estructura de costos de varias industrias a la vez.

Los instrumentos de política comercial pueden clasificarse en tres categorías: instrumentos destinados a restringir las importaciones *ex ante* para permitir la producción en el país de bienes equivalentes (argumento

²⁸ Los aranceles son impuestos que contribuyen a los ingresos fiscales del Estado; aunque siguen siendo importantes para muchos países, no se analizarán en este documento.

²⁹ El concepto de especificidad sigue siendo relevante para determinar qué tipo de medidas de política comercial son incompatibles con las nuevas normas multilaterales de comercio.

de la industria naciente), a promover las exportaciones mediante la reducción del costo relativo de los productos y a corregir *ex post* los efectos negativos de un volumen elevado de importaciones para la industria local (*trade remedies*).

Varios autores hacen una distinción entre la política comercial de los países industrializados y de los países en desarrollo. Los primeros ofrecen protección comercial *ex post*, y aplican políticas antidumping y medidas compensatorias, cláusulas liberatorias y salvaguardias para defender las industrias que se ven amenazadas por las importaciones, mientras los países en desarrollo ofrecen protección *ex ante*, al igual que los industrializados en etapas anteriores de su evolución y fomentan el desarrollo de sus industrias protegiéndolas de la competencia internacional, con elevados aranceles y medidas administrativas (Krueger, 1984; Baldwin, 1984). Sin embargo, la reciente apertura comercial de los países en desarrollo y la naturaleza de los compromisos asumidos por los países ante la Organización Mundial del Comercio, que prohíben las prácticas proteccionistas *ex ante*, permiten suponer que se dará una tendencia al uso generalizado de instrumentos *ex post*.

B. ANTECEDENTES

La literatura sobre política comercial se ha concentrado en el tema de acceso a los mercados y en la estructura de protección existente en los países. Tradicionalmente, los países realizaban rebajas de aranceles mutuamente beneficiosas en virtud de acuerdos de concesiones mutuas, en cuyo marco las medidas no arancelarias se consideraban y negociaban sólo como barreras adicionales que podían anular las concesiones acordadas anteriormente. Sobre todo después de que la política agrícola común de la Comunidad Europea comenzó a tener repercusiones en el comercio a principios de los años sesenta (Ronda Kennedy de negociaciones comerciales), temas como la promoción de exportaciones pasaron a ser objeto de interés internacional.

Las medidas que han ido adoptando los gobiernos para mantener o ampliar las ventajas comerciales de los países forman parte de la historia de la política económica, en la que la liberalización unilateral no constituye la regla sino una excepción. El período del mercantilismo europeo (desde mediados del siglo XVII a mediados del siglo XIX) representa el caso extremo de intervención del Estado en la vida económica (Heckscher, 1931), puesto que éste determinaba las características de las mercancías que produciría cada industria, las condiciones que debían cumplir los interesados en desempeñar determinados oficios, y las empresas que se encargaban de distintos rubros del comercio exterior. El gobierno impulsaba el establecimiento de industrias específicas por medio de impuestos con fines proteccionistas o simplemente mediante la prohibición de importaciones, y complementaba estas medidas con exención de impuestos y subvenciones directas a la producción nacional; de hecho, ciertos rubros de exportaciones recibían el estímulo de generosas subvenciones. Asimismo, se prohibía la exportación de mercancías que podían ayudar a otros países a industrializarse, y por medio de prohibiciones e impuestos diferenciados se daba preferencia a los navíos nacionales para el transporte de bienes importados y de exportación (Ashworth, 1987, pp. 131 y 132).

El gradual establecimiento del liberalismo económico a lo largo del siglo XIX en Inglaterra, se dio paralelamente a la derogación de las leyes proteccionistas anteriores. Sin embargo, es importante señalar que la historia del capitalismo liberal sólo registra períodos muy breves en que no se han aplicado instrumentos de política comercial destinados a la defensa de los intereses nacionales. Entre 1860 y 1880 se produjo en Europa una reducción general de la protección en virtud de acuerdos comerciales que otorgaban concesiones recíprocas, sobre la base de los acuerdos suscritos entre Inglaterra y Francia que incluían la cláusula de la nación más favorecida, mientras en Estados Unidos los aranceles siguieron siendo elevados. Después de 1880

se produjo un nuevo cambio en las políticas de libre comercio en Europa, que se caracterizó por un aumento generalizado de los aranceles. Las políticas, además de favorecer a la industria nacional dentro de cada país, contemplaban la prestación de asistencia directa a los exportadores en la búsqueda de mercados externos. También se otorgaba asistencia financiera directa a productores o comerciantes, o subvenciones indirectas mediante el apoyo a la construcción de buques y ferrocarriles que permitía abaratar el costo de transporte. Antes de la Primera Guerra Mundial, la mayor parte de los países europeos comenzó a utilizar sistemas de aranceles diferenciados y se generalizó el trato preferencial a los países con que mantenían relaciones comerciales.

En 1919, el Presidente Wilson de los Estados Unidos propuso durante las negociaciones del Tratado de Versalles la eliminación de todas las barreras económicas y el trato comercial equitativo entre todas las naciones, con el único objetivo de evitar toda discriminación en este campo.³⁰ No obstante, los países no estaban dispuestos a asumir compromisos internacionales que restringieran su libertad de acción para definir políticas comerciales (Liga de las Naciones, 1942, pp. 15 y 16).

Como es bien sabido, la crisis de 1929, la promulgación de la ley Smoot-Hawley en los Estados Unidos y la posterior espiral ascendente de los aranceles en todos los países hasta 1932 llevaron el comercio internacional al colapso. En 1933, el Presidente Roosevelt convocó la Séptima Conferencia Internacional de Estados Americanos en Montevideo, en la que los gobiernos decidieron reducir las barreras comerciales mediante la negociación de tratados bilaterales recíprocos basados en concesiones mutuas, que incluyeran la cláusula de la nación más favorecida. Esa resolución dio origen a una serie de acuerdos comerciales recíprocos que se autorizó a negociar al gobierno estadounidense de conformidad con la Ley de acuerdos sobre comercio recíproco (mayo de 1934). Los convenios suscritos por los Estados Unidos con cerca de 23 países sirvieron de base al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se convirtió en el marco normativo del comercio mundial, puesto que no se llegó a crear la Organización Internacional del Comercio (OIC) propuesta en 1948.

Las crisis que se produjeron entre las dos guerras mundiales demostraron que la política comercial no debía considerarse en forma aislada sino como parte de las políticas más generales de desarrollo económico y social. Este criterio se reflejó en la redacción de la Carta de La Habana, en la que se contemplaba el establecimiento de la OIC, y que contenía reglas específicas sobre aranceles, medidas cuantitativas, regulación cambiaria, empresas del gobierno, acuerdos internacionales sobre productos básicos y otras medidas intergubernamentales destinadas a limitar las prácticas restrictivas del comercio.

Hasta fines de los años sesenta, la diferencia de productividad entre los países industrializados y los demás era tan elevada que, con excepción de la política agrícola común, los negociadores internacionales no mostraron interés por otros instrumentos de política. Aunque no se reconocía la validez de la estrategia de industrialización mediante la sustitución de importaciones, en el seno del GATT se aceptaba la tesis de la industria naciente y de la vulnerabilidad del balance de pagos como justificación de la protección discriminatoria, y del trato especial y diferenciado a los países en desarrollo.

³⁰ En el texto se evita, con gran cautela, imponer limitaciones a la soberanía de los países; por ello, se indica que "no se impondrá restricción alguna a la libre determinación de las naciones en lo que respecta a la política económica, pero los países deberán aplicar el mismo arancel, el que a su juicio se adecue mejor a sus intereses económicos, ya sea alto o bajo, en sus relaciones con todos los demás" (Liga de las Naciones, 1942, p. 15).

C. TRANSFORMACIONES RECIENTES

En los últimos años, se encuentran en la literatura económica numerosos análisis de los cambios en los temas abordados por la política comercial como consecuencia de la radical evolución de la naturaleza de la integración económica internacional examinada en las secciones anteriores. Lawrence define como integración "superficial" la que se da en función de transacciones comerciales, principalmente de mercancías, y como "profunda", la integración basada en las corrientes de bienes, servicios, capital y tecnología (Lawrence, 1996; Agosin y Tussie, 1993). El proceso actual de globalización de la actividad productiva constituye un caso de integración profunda.

El hecho de que inicialmente el comercio haya jugado un papel fundamental, que luego pasó a ser desempeñado por la asociación entre comercio e inversión, tiene consecuencias importantes para la cooperación internacional. La integración superficial permitía un alto grado de autonomía en cuanto a la política aplicada por cada país; como se ha señalado, la única exigencia que se imponía en el plano internacional era que las concesiones arancelarias no se anularan posteriormente por medio de medidas administrativas, es decir no arancelarias. El principio de no discriminación, fundamental en el sistema internacional de comercio, se refiere a los países en cuanto proveedores y a los productos importados. Por ejemplo, en virtud de la norma sobre "trato nacional" se exige que los países apliquen a los productos importados las mismas disposiciones que a los bienes similares producidos en el país.

La integración profunda, en cambio, se relaciona con la internacionalización de la producción, las economías en que predomina el sector servicios, y la amplia movilidad del capital. Por una parte, las empresas necesitan absoluta libertad de movimiento y, por otra, la homogeneización del conocimiento tecnológico de los países reduce el diferencial de productividad, y recrudece la competencia. Como consecuencia de esto, los países hegemónicos, en los que el ajuste a los nuevos patrones de especialización internacional se traduce en la eliminación de los puestos de trabajo para trabajadores menos calificados, exigen una mayor armonización de las políticas como una manera de equiparar *ex ante* las condiciones de competencia. Otra importante consecuencia es la relacionada con los principios del sistema de comercio internacional; en el caso particular del comercio de servicios, las normas de los acuerdos suscritos en Marrakech extienden la aplicación del principio de no discriminación a las empresas proveedoras, de modo que éste no se limita solamente al producto suministrado (véase el capítulo X).

En las negociaciones previas a la suscripción de un acuerdo sobre los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (conocido como TRIPS, por la sigla en inglés) se exigió una mayor armonización *ex ante* de las políticas como condición previa para tener acceso a un mercado. Como señala acertadamente Diana Tussie, en los acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual aplicados en el marco de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual se otorgaba primordial importancia al principio de no discriminación, y se aceptaba que las diferencias entre los países en cuanto a nivel de desarrollo supusieran un trato diferente (Tussie, 1993, pp. 82 y 83). Un país tenía la libertad de no reconocer derechos de patente en un determinado sector, siempre y cuando aplicara la misma política tanto a las empresas nacionales como a las extranjeras. El acuerdo de Marrakech sobre los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio permite un período de transición más prolongado en el caso de los países en desarrollo, pero se hace extensiva la legislación de los países más industrializados al resto del mundo.

Las relaciones entre integración superficial y profunda descritas en la literatura económica son interesantes por su lógica interna, pero deben considerarse con cautela puesto que suponen una aparente transición de una modalidad de integración a otra, mientras que la integración profunda es un concepto

específico que plantea interrogantes difíciles de responder porque no se dispone de un marco analítico adecuado y los economistas no tienen experiencia en la materia. Los mismos términos utilizados provocan confusión, porque hacen suponer que la armonización internacional de políticas económicas, leyes e instituciones nacionales puede considerarse exclusivamente como una profundización del libre comercio de bienes y servicios.³¹ Lo cierto es que los economistas están acostumbrados a analizar los aspectos positivos y normativos del libre comercio de bienes y, hasta cierto punto, sus conclusiones pueden aplicarse al libre comercio de servicios y capital. La liberalización del comercio supone la reducción de los aranceles, y la eliminación de medidas cuantitativas (cuotas, entre otras) y administrativas que obstaculizan el flujo de mercancías, servicios y capital. Cabe destacar que ese proceso conduce a una menor intervención del Estado en la vida económica y a la sustitución de las medidas administrativas por los mecanismos del mercado. Por el contrario, la armonización de políticas, leyes e instituciones no se efectúa por intermedio del mercado, sino como parte de un proceso político que supone relaciones asimétricas de poder³² y exige una activa participación del Estado con fines de regulación.

Después de la apertura unilateral y generalizada de sus economías, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe suscribieron los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, consolidaron sus aranceles, y se comprometieron a mantener y realizar la transparencia de sus prácticas comerciales. Aunque a todos los países en desarrollo se les han concedido plazos más amplios para el pleno cumplimiento de sus obligaciones internacionales, de hecho han sido clasificados en tres categorías: en desarrollo, en desarrollo con ingreso per cápita inferior a 1 000 dólares, y de menor desarrollo relativo. En los nuevos acuerdos normalmente se otorga a los países del primer grupo un período de gracia, al cabo del cual deben asumir plenamente todos los compromisos contemplados; en el caso de los demás, las exigencias sobre cumplimiento de las obligaciones son menos estrictas (CEPAL, 1996g, pp. 9 y 10). Los compromisos de la "integración profunda" abarcan sobre todo a los países del primer grupo, en los que solamente Bolivia, Guyana, Haití, Honduras y Nicaragua no están incluidos.

Los países deben adecuar sus políticas a las nuevas disposiciones internacionales y a las exigencias impuestas por los demás para mitigar los efectos directos e indirectos que pueden tener las medidas que adopten a nivel nacional en lo que respecta a los flujos de comercio y de inversión. Cabe destacar que no se trata solamente de un simple cambio de instrumentos, es decir de una sustitución de las restricciones a las importaciones impuestas mediante aranceles, barreras no arancelarias y medidas cuantitativas por una legislación que proteja la producción nacional de la competencia desleal (antidumping) y la plena utilización de las salvaguardias permitidas por la OMC, en caso de evidencia de daño causado por las importaciones. La adecuación de la legislación interna redundará en cambios institucionales importantes y exige el perfeccionamiento de los cuadros del Estado para asumir con eficacia el rol regulatorio.

Los acuerdos internacionales constituyen un marco dentro del cual deben desplegarse las políticas comerciales de los países, aunque la OMC permite todavía un grado significativo de discrecionalidad. De la misma manera que el trato especial y diferenciado otorgó un amplio margen de acción a las políticas de sustitución de importaciones, sin que necesariamente determinara la profundidad o la intensidad del proceso en cada país, ahora la OMC solamente da una orientación general a la apertura comercial (CEPAL, 1996g).

³¹ Como dice Rodrik (1995, p. 106), irónicamente, "En otras palabras, la integración profunda es lo mismo que el libre comercio, sólo que un poco más 'profunda'".

³² Rodrik afirma que "En la integración profunda no se toma en consideración la capacidad de los consumidores, ciudadanos y naciones para elegir libremente sus instituciones; por el contrario, se trata de imponer restricciones para evitar que lo hagan" (Rodrik, 1995, p. 106).

Capítulo IV

**EL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS PAÍSES DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
1995-1996****A. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

La apertura de las economías latinoamericanas al comercio internacional y su necesidad de modernizar el aparato productivo mediante mejores insumos, y la modernización de equipos y tecnología, condujeron a un marcado incremento de las importaciones y un déficit comercial creciente a partir de 1992. Cabe destacar que aunque la región se había acostumbrado a presentar un balance comercial positivo, no se debe olvidar que esto obedecía a restricciones de las importaciones impuestas por los países para hacer frente al servicio de la deuda externa y una distorsión en relación con sus necesidades de financiamiento de las importaciones. Era, pues, previsible que con la reactivación de los flujos financieros a los países latinoamericanos, se produjera una normalización de las compras externas. Sin embargo, la crisis financiera mexicana de 1994 fue un llamado de alerta sobre los capitales de corto plazo y el financiamiento sustentable del déficit comercial, y obligó a los países a actuar con más cautela en lo que respecta a las cuentas externas y a reconocer que debían introducir cambios estructurales en la economía.

A pesar de los esfuerzos y los recursos destinados por los gobiernos latinoamericanos y del Caribe a profundizar la integración en la economía internacional, mediante la producción de artículos de exportación más elaborados, y que supongan un uso más intensivo de tecnología y de mano de obra calificada, los países siguen especializándose en productos primarios e industriales con un gran contenido de recursos naturales (véase el cuadro 1A del Anexo Estadístico). Además, con escasas excepciones, las exportaciones se concentran en los mercados de la región y en los Estados Unidos, sobre todo en el caso de los productos con un mayor grado de procesamiento industrial (cuadros 1B y 1C del Anexo Estadístico).

Otro tema que ha adquirido importancia con la reactivación del crecimiento económico de la región es la proporción creciente que representan los servicios comerciales en las cuentas externas. De acuerdo con los datos sobre el balance de pagos compilados por el FMI, los servicios representan de un 22% a un 30% de las importaciones de bienes y servicios en el caso de países importadores netos de servicios como Argentina, Brasil y Venezuela, mientras que las exportaciones no superan el 10%. En realidad, la proporción puede ser más elevada puesto que las cifras de importación son c.i.f., es decir, incluyen los gastos en seguro y flete. Sin embargo, en algunas economías, como las del Caribe y Uruguay, las ventas externas de servicios aportan un porcentaje significativo de los ingresos comerciales (véanse los cuadros por países en el Anexo Estadístico).

1. El comercio de bienes y servicios y el balance comercial

Los datos generales sobre el comercio latinoamericano revelan la importancia de las exportaciones de México y Brasil, que en conjunto representaron cerca de un 60% del valor estimado de las exportaciones de la región. En realidad, en 1995 los cinco mayores exportadores representaron cerca del 85% del valor total estimado; las de México ascendieron a 79 542 millones de dólares, las de Brasil a 46 506 millones, las de Argentina a 20 963 millones, las de Venezuela a 18 814 millones y Chile, 16 039 millones.

Uno de los acontecimientos más destacados de 1995 fue la transformación del saldo comercial negativo de México y Argentina en un superávit, elevado en el primer caso y modesto en el segundo. En cambio, el Gobierno de Brasil tuvo que tomar enérgicas medidas para frenar el crecimiento de las importaciones. En general, las exportaciones se vieron favorecidas por el precio de algunos productos primarios que se ha mantenido a un nivel elevado desde 1993, gracias a la recuperación de la economía mundial (véase el recuadro IV.1). En el período comprendido entre 1991 y 1995, por primera vez en dos décadas y de forma generalizada, se registraron incrementos simultáneos del volumen y el poder de compra de las exportaciones latinoamericanas y del Caribe (CEPAL, 1996j, cuadro III.18, p. 112).

En 1996 se observa un crecimiento moderado del valor de las exportaciones de la mayor parte de los países, con excepción de México, que en los primeros ocho meses registró una expansión de 20% tanto de las exportaciones como de las importaciones y debería llegar a fines del año con un total superior a los 185 000 millones de dólares. En Brasil, Argentina y Chile las importaciones deben crecer a un ritmo más acelerado que las exportaciones; en los dos primeros casos debido principalmente a la reactivación del crecimiento y en el caso de Chile a la notable baja del precio del principal producto de exportación, el cobre.

2. La evolución de la política comercial

A partir de mediados de la década pasada, los países de la región comenzaron a modificar profundamente su estructura arancelaria, reduciendo la dispersión en torno a un promedio bajo y eliminando la mayoría de las restricciones no arancelarias a las importaciones. Junto con adoptar otras medidas, los gobiernos procuraron modificar el sistema de incentivos para eliminar el sesgo antiexportador y estimular la producción de bienes y servicios transables (CEPAL, 1995d). En 1995, algunos países incrementaron los aranceles temporalmente para hacer frente a las consecuencias de la crisis financiera mexicana, pero esto no debería tener consecuencias negativas con respecto a la apertura comercial general. También se redoblaron los esfuerzos por compatibilizar el sistema de promoción de exportaciones con la normativa de la Organización Mundial del Comercio y con los compromisos asumidos como parte de grupos subregionales.

La política arancelaria aplicada por países miembros de acuerdos subregionales de integración está básicamente condicionada por los compromisos asumidos en virtud de dichos acuerdos con respecto a un arancel externo común. Como se indica en los cuadros IV.1 y IV.2, los aranceles de los cuatro países miembros del Mercosur son bastante similares, y lo mismo ocurre en el caso de los tres países que aplican el arancel externo común de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Venezuela). No se dispone de datos comparables sobre los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de la Comunidad del Caribe (CARICOM), pero las informaciones parciales permiten concluir que el grado de dispersión con respecto a dicho arancel es mayor (véase el capítulo VII).

Recuadro IV-1
**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BÁSICOS DE LOS PAÍSES DE
 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

Las economías de la región son muy vulnerables a la fluctuación de los precios internacionales de los productos básicos, puesto que la mayoría de sus productos de exportación tienen un alto contenido de recursos naturales y, además, dependen en gran medida de sólo uno o dos de ellos. Esto ocurre sobre todo en el caso de productos tales como el petróleo crudo, que constituye un importante componente de las exportaciones de países medianos y grandes, el banano y el café, estos dos últimos de gran relevancia para muchos países pequeños de la región. En el siguiente cuadro se aprecia la importancia que tienen ciertos productos básicos para algunos países; la información se basa en las exportaciones de 1994 y la evolución promedio de los precios entre 1994 y 1996.

Producto	Países que presentan alta participación del producto en las exportaciones	Evolución de los precios mundiales
Mineral de hierro y concentrados	-Brasil (5%)	Los precios del mineral de hierro no muestran gran oscilación dentro de una tendencia ascendente
Bauxita y concentrado de aluminio	-Jamaica (6%)	La demanda de aluminio ha crecido en los últimos años, aunque los precios han mostrado inestabilidad. No obstante, el aluminio es el único metal cuyas transacciones a futuro se hacen a precios más altos que los corrientes
Cobre -Mineral -Sin refinar -Refinado	-Chile (10%) -Perú (5%) -Chile (23%), Perú (12%)	El alza del precio del cobre en 1995 fue de corto plazo, puesto que éste comenzó a descender a partir del segundo trimestre de 1996
Zinc -Mineral -Metálico	-Bolivia (9%), Perú (5%)	Se espera un ligero crecimiento del precio del zinc en 1996 y 1997
Estaño -Mineral -Metálico	-Bolivia (10%)	Se espera que el precio del estaño se mantenga estable
Oro	-Bolivia (11%), Perú (8%)	
Petróleo -Crudo -Derivados	-Venezuela (48%), Ecuador (31%), Trinidad y Tabago (18%), Colombia (11%), México (11%), Argentina (7%) -Trinidad y Tabago (29%), Venezuela (27%)	En el mercado de petróleo crudo y derivados se preveía una baja de los precios debido a la incorporación de la oferta de Irak y algunos otros países, pero los conflictos internacionales han provocado un alza
Azúcar	-Belice (34%), Barbados (18%), Guatemala (11%), Jamaica (6%)	Es probable que los precios del azúcar tiendan a crecer en 1997 por una posible reducción de la producción de los países del Caribe, pero en los últimos años se han mantenido estables
Banano	-Panamá (38%), Costa Rica (25%), Honduras (18%), Ecuador (18%), Belice (12%), Guatemala (8%), Colombia (6%)	Los precios del banano son muy fluctuantes, pero pueden mostrar cierta estabilidad a consecuencia de la reducción de la oferta en 1997

Recuadro IV-1 (concl.)

Producto	Países que presentan alta participación del producto en las exportaciones	Evaluación de los precios mundiales
Camarones ^a	-Ecuador (15%), Panamá (15%), Honduras (12%), Nicaragua (12%), Belice (11%)	El precio de los camarones mostró un elevado crecimiento hasta el segundo semestre de 1995 y la tendencia apunta al mantenimiento del nivel registrado en 1994
-Soja -Harina de soja ^b -Aceite de soja	Paraguay (27%) -Argentina (8%), Brasil (5%) -Paraguay (5%), Argentina (5%)	El precio de la harina de soja, que ha aumentado desde el último trimestre de 1994, no tiende a bajar sino a oscilar, ya que es parcialmente sustituible por la de pescado. El precio de las semillas y el aceite de soja muestran tendencias similares, relacionados por una parte con la reducción de la cosecha de semillas y, por otra, con el volumen de existencias de algunos otros aceites
-Pescado -Harina de pescado ^c	-Chile (5%) -Perú (17%)	El precio de la harina de pescado, que ha mostrado un alza progresiva desde el segundo trimestre de 1994, no debería bajar pese a las oscilaciones, porque la oferta del producto va disminuyendo debido a la reducción de las capturas de peces provocada por la explotación excesiva,
Carne de vacuno	-Uruguay (11%), Nicaragua (8%), Paraguay (6%), Honduras (6%)	El precio de la carne ha sufrido una baja tendencial cercana al 30% desde 1993
Café	-El Salvador (33%), Honduras (31%), Colombia (22%), Nicaragua (22%), Guatemala (21%), Costa Rica (14%), Ecuador (10%), Brasil (5%), Perú (5%)	Después de registrar una marcada alza en el tercer trimestre de 1994, el precio del café bajó gradualmente en el transcurso de 1995 y el primer trimestre de 1996, debido a la abundancia de la oferta, sobre todo en 1996
Madera -Tablas aserradas -Pulpa	-Bolivia (6%) -Chile (5%)	El precio de la madera de coníferas ha venido bajando desde el segundo trimestre de 1994, mientras que el de las demás se ha mantenido elevado
Fibras naturales -Algodón -Tapas de lana	-Paraguay (19%) -Uruguay (9%)	El precio de las fibras naturales ha registrado ciertas fluctuaciones dentro de una tendencia general al alza, mientras el de las fibras de algodón ha sufrido un descenso significativo

Fuente: CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Edición 1995* (LC/G.1908-P), Santiago de Chile, 1996, cuadros 87 a 108, pp. 112 a 155. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E/S.96.II.G.1. CEPAL, Base regional de datos de coyuntura: algunos indicadores principales al segundo trimestre de 1996 (LC/R.1670), Santiago de Chile, 27 de agosto de 1996, pp. B-1/B-8.

Nota: ^a Crustáceos y moluscos (en diversas formas).

^b Tortas y harinas de semillas oleaginosas.

^c Harina de carne y harina de pescado.

Cuadro IV.1
**DISTRIBUCIÓN DE LOS ARANCELES APLICADOS POR LOS PAÍSES MIEMBROS
 DE LA ALADI POR TRAMOS**
 (MEDIADOS DE 1996)
 (Número de posiciones arancelarias por tramo)

Países	0	1-5	6-10	11-15	16-20	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	Más de 51
Argentina	446	1 624	1 360	1 757	1 877	1 862	139	123				
Brasil	3 306	1 686	1 267	1 963	3 320	3	68	133	12			37
Paraguay	264	3 976	1 318	1 656	1 898	1	5					
Uruguay	637	2 926	1 917	1 799	2 816	162						
Bolivia		412	6 366									
Colombia	190	2 669	1 043	1 666	1 622			45	1			
Ecuador	212	2 474	1 177	1 254	1 623			15				
Perú				5 634		866						
Venezuela	143	2 263	1 060	1 604	1 517			13				
Chile	22			5 790								
México	1	64	4 321	2 920	1 866	3		477	1	15	1	49

Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En general, los perfiles arancelarios de todos los países de la ALADI presentan una gran similitud, dado que la mayoría de los aranceles se sitúa en el intervalo de 5% a 25%, los valores máximos no superan al 35% y el promedio fluctúa en torno al rango de 9.33% a 16.33%. Bolivia, Chile y Perú se distinguen por el hecho de que su estructura arancelaria se concentra en general en un solo nivel arancelario (véanse los valores correspondientes de la desviación estándar en el cuadro IV.2). En cambio, en México los aranceles muestran un mayor grado de dispersión. Finalmente cabe señalar que, aunque los aranceles nominales hayan acusado una marcada baja en los últimos años, todavía ofrecen una protección efectiva que resulta adecuada en el caso de una amplia gama de productos.

Cuadro IV.2
**CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS ARANCELES DE LOS PAÍSES DE LA ALADI
(MEDIADOS DE 1996)**

Países	Total partidas	Arancel mínimo	Arancel máximo	Arancel promedio	Desviación estándar
Argentina	9 188	0	33	13.62	0.481
Brasil	11 795	0	70	9.33	0.769
Paraguay	9 118	0	30	8.63	0.717
Uruguay	10 257	0	30	9.84	0.695
Bolivia	6 778	2	10	9.69	0.120
Colombia	7 236	0	40	11.43	0.456
Ecuador	6 755	0	35	11.23	0.460
Perú	6 500	15	25	16.33	0.194
Venezuela	6 600	0	35	11.63	0.415
Chile	5 812	0	11	10.95	0.061
México	9 718	0	260	15.43	0.820

Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría General de la ALADI.

En el cuadro IV.3 se resume la situación actual con respecto a las restricciones no arancelarias en 10 países miembros de la ALADI.³³ El cuadro es meramente ilustrativo de la incidencia de estas medidas en las importaciones, puesto que se basa simplemente en una serie de instrumentos legales compilados por la Secretaría General de la ALADI hasta junio de 1996 y porque estos instrumentos pueden repercutir en el flujo de comercio, aunque sus objetivos sean más amplios, entre otros la protección de la salud pública y del consumidor y es posible que algunas de las medidas ya no estén vigentes.³⁴ Con esas salvedades, se observa que el número de medidas aplicadas fluctúa entre alrededor de 200 en el caso de Argentina y Brasil, y algo más de 30 en Bolivia y Paraguay. Por otra parte, hay una notable concentración en unas pocas categorías, como las autorizaciones previas para productos vulnerables, la prohibición de importar productos de ese tipo, las disposiciones técnicas y los requisitos con respecto a la puesta a prueba, la inspección y la cuarentena de productos importados.

³³ En los datos recopilados por la Secretaría General de la ALADI no se incluye a México.

³⁴ Para mantener un registro actualizado de los regímenes de importación de los países, la Secretaría de la UNCTAD ha creado el Sistema de análisis e información del comercio (TRAINS) y el Sistema de información sobre medidas de control del comercio con la cooperación de instituciones intergubernamentales y gubernamentales, y con el apoyo financiero del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD, 1994).

Cuadro IV.3
MEDIDAS NO ARANCELARIAS APLICADAS POR LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI
SEGÚN CLASIFICACIÓN DE LA UNCTAD
(MEDIADOS DE 1996)

Código y descripción resumida de la medida	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Total
3100 Fijación precio			2						3		5
3300 Derechos variables	6			5	2	3		3		1	20
5100 Licencia automática			1	1		2					4
6100 Régimen licencia automática										1	1
6110 Lic. sin condición previa		1			5				3		9
6120 Lic. det. compradores										1	1
6130 Licencia para det. usos			1		1						2
6141 Compra productos nacionales			7		6						13
6142 Exigencia contenido nacional	3			1							4
6160 Licencia y/o autorización	1	1	21		4	2					29
6170 Autoriz. previa prod. sensibles	34	8	40	23	23	17	12	10	11	20	198
6210 Contingente global	3		1			2					6
6310 Prohibición total	4		4	1	3	2		1	1	3	19
6340 Prohibición temporal	5								2		7
6370 Proh. prod. sensibles	38	4	20	17	4	15	7	11	10	18	144
6390 Prohibición n.e.p.		1									1
7100 Canal único de importación		1	7		6				3	1	21
8100 Reglamentos técnicos	53	8	51	43	34	30	11	32	34	24	320
8110 Req. características prod.	16		13	2	10	2		9	6	2	60
8120 Req. relativos al mercado	1		1	1							3
8130 Req. relativos al etiquetado	10	2	6	9	8	7	2	6	11	5	66
8140 Req. relativos al embalaje	1	1	5			3		2	3		15
8150 Req. ensayos y cuarentena	16	1	17	20	3	5	2	7	13	6	90
8160 Req. rel. a información	1		1							2	4
8200 Inspección previa		3			3	4		7			17
8300 Trámites aduaneros espec.	10		5	1	3	1	2	5	1	3	31
Total	202	31	203	124	115	95	36	96	101	87	

Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría General de la ALADI.

B. PAÍSES DEL MERCOSUR Y CHILE

ARGENTINA

1. Comercio de bienes y balance comercial

En 1995 las exportaciones de bienes aumentaron un 32% con respecto a 1994, mientras las importaciones decrecieron un 8%, lo que se tradujo en un superávit de 859 millones de dólares e invirtió la tendencia creciente del déficit de los tres años anteriores (véase el cuadro IV.4). Una situación similar se observó durante el primer semestre de 1996, período en el que las ventas externas siguieron creciendo aunque a una tasa inferior a la del mismo período de 1995.

Cuadro IV.4
ARGENTINA: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1995	20 982	32	20 123	8	859
1996 ^a	11 263	4	10 683	7	580
1996 ^b	23 000	9.6	21 700	7.8	1 300

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina.

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio. Variación porcentual con respecto al mismo período del año anterior.

^b Proyecciones para 1996 realizadas por el Gobierno de Argentina a principios de año.

La bonanza de las exportaciones en 1995 obedece a varios factores: la recesión interna, el aumento de la competitividad de algunos productos manufacturados, cierta mejora del tipo de cambio real, la recuperación de la economía mundial, el alto crecimiento de la economía brasileña y el alza del precio internacional de los principales productos de exportación de Argentina, aunque estos dos últimos factores se atenuaron hacia mediados del año.³⁵ Las manufacturas presentaron el crecimiento más acentuado (cerca de 40%), mientras que los productos primarios, los combustibles y los agroindustriales (alimentos, bebidas y tabaco) registraron un incremento levemente inferior al promedio general de un 32%; estos tres grupos de productos representaron aproximadamente un 64% del valor de las exportaciones argentinas en 1995 (República Argentina, 1996,

³⁵ La agroindustria se vio beneficiada por el aumento de los precios de los productos oleaginosos (soja en gránulos) y derivados, como los aceite de soja y girasol.

cuadro 5.5, p. 95).³⁶ En cambio, en el primer semestre de 1996 las manufacturas mostraron una baja cercana al 11%, principalmente debido a la reducción de las ventas a los demás países del Mercosur. Los combustibles (25%) y los productos de la agroindustria (11%) mostraron el incremento más marcado.

Argentina sigue colocando la mayoría de sus exportaciones en Brasil, pero en los últimos años ha accedido también a mercados "no tradicionales" como Bangladesh, China, Corea Democrática, la República de Corea, Costa de Marfil, Haití, Hong-Kong, India, Irán, Kenya, Kuwait, Malasia, Sudáfrica, Tailandia, Turquía y Vietnam.

Luego del extraordinario crecimiento de las importaciones entre 1990 y 1994, que ascendió a 530%, el valor de éstas mostró una reducción de 1 620 millones de dólares entre 1994 y 1995, básicamente como consecuencia del drástico ajuste para hacer frente a los efectos de la crisis financiera mexicana, que produjo una caída de 4.4% del PIB. Los únicos rubros de importación que no se vieron afectados por esta baja fueron los bienes intermedios y los combustibles. Europa (30%), los países signatarios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (24%) y el Mercosur (23%) son los principales mercados de origen de las importaciones, que en los tres casos están integradas en su mayor parte por bienes intermedios.

2. Evolución de la política comercial

En la segunda mitad de la década de 1980, años después que se interrumpiera el proceso de reforma comercial iniciado en 1976, se hizo un nuevo intento de apertura, que se aceleró entre 1990 y principios de 1991, cuando el arancel promedio descendió de cerca de 30% a 18%, y se eliminaron casi todas las restricciones no arancelarias al comercio (CEPAL, 1995d). A partir de abril de 1991, con la aplicación del plan de convertibilidad, se profundiza la liberación comercial, y se reduce el arancel promedio a menos de un 10%; la protección aumenta proporcionalmente al valor agregado del producto y se divide en tres categorías: arancel cero para materias primas, 11% para productos intermedios y 22% para productos manufacturados. Aunque posteriormente se introdujeron modificaciones menores en la estructura arancelaria, en términos generales se mantuvo invariable hasta comienzos de 1995, cuando comenzó a regir el arancel externo común del Mercosur, compuesto de 11 tramos arancelarios que fluctúan entre un 0% y un 20%.³⁷

Una de las salvedades al arancel externo común del Mercosur radica en las listas nacionales de excepciones. La nómina de Argentina está integrada por 300 productos cuyos aranceles, como culminación de un proceso progresivo de homogeneización, se igualarán al externo común a fines del año 2000, entre otros ciertos jugos y extractos vegetales, compuestos químicos, caucho, neumáticos para motocicletas y bicicletas, algunos papeles, hilados y telas tramadas de poliéster, algunos tipos de calzados deportivos, gran parte de los tubos de acero, barras y perfiles de cobre, conductores eléctricos, bicicletas, muebles y juguetes.

Cabe señalar que ya no se aplican aranceles al comercio intrarregional, salvo por las excepciones adoptadas por los países, que en el caso de Argentina deberían desaparecer por completo en 1999. Entre estos

³⁶ En Argentina, los productos industriales se clasifican en "manufacturas de origen agropecuario" y "manufacturas de origen industrial". Estas últimas comprenden los productos clasificados en este documento como "otras tradicionales, intensivos en escala, bienes duraderos y bienes difusores de progreso técnico", mientras que las "de origen agropecuario" incluyen las industrias de alimentos, bebidas y tabaco (véase la nota técnica en el Anexo Estadístico).

³⁷ Al igual que en el caso de Argentina, el arancel externo común aumenta proporcionalmente al grado de elaboración del producto.

bienes destacan los productos siderúrgicos; maderas, papeles y cartones, electrodomésticos, y prendas de vestir y neumáticos, a varios de los cuales se aplican cuotas preferenciales de importación. En el marco del Mercosur también se conceden excepciones a los sectores azucarero y automotor; con respecto al primero todavía no se han celebrado negociaciones, pero en cuanto al segundo, Argentina y Brasil firmaron un acuerdo bilateral en 1995, que además reglamenta el comercio con terceros países.

Por otra parte, desde una óptica nacional, a comienzos de 1995 se decidió aplicar por un año derechos específicos a las importaciones de textiles, prendas de vestir y calzado deportivo provenientes de terceros países, pero el gravamen se ha mantenido por un período más prolongado que el previsto. Además, se impusieron derechos de exportación a productos tales como las semillas oleaginosas y el cuero; y se fijaron alícuotas de reintegros de tributos aplicados a las mercaderías exportadas junto con adoptarse un programa de reducciones progresivas para las destinadas a los demás países miembros del Mercosur. Dos meses después, ante el marcado deterioro de la situación externa de Argentina, se adoptaron, por motivos básicamente fiscales, algunas medidas de salvaguardia con respecto a Brasil y China (véase el capítulo VII).

Por lo tanto, se redujeron los reintegros correspondientes a exportaciones, se fijó una tasa estadística de 3% para las importaciones procedentes de terceros países y se aceleró la aplicación del programa de convergencia arancelaria del Mercosur en los casos de los bienes de capital, e informática y telecomunicaciones, cuya tarifa se elevó de 0% a 10%. A estos bienes no se les aplica la tasa estadística al igual que a los importados bajo el régimen de admisión provisional. Por último, es importante señalar que en marzo de 1996 se firmó el decreto reglamentario de la Ley de patentes, cuya vigencia no se podrá determinar mientras no se adopten acuerdos mínimos de armonización con la legislación brasileña pertinente.

BRASIL

1. Comercio de bienes y balance comercial

El crecimiento de las exportaciones brasileñas ha sido más lento de lo que sería deseable para contrarrestar el aumento de las importaciones iniciado en febrero de 1995. En los primeros ocho meses de 1996, se registró una leve reactivación de las ventas externas y cierta reducción de las importaciones, como consecuencia de la desaceleración del crecimiento de la demanda interna. Se invirtió la tendencia al alza de los precios de los productos básicos observada en 1995, con la excepción de la soja, debido a la baja que sufrieron los del hierro, el café en grano, el azúcar, la celulosa, el aluminio en bruto y el jugo de naranja; en cambio, el precio de los productos siderúrgicos mostró una notable recuperación. Las exportaciones realizadas entre enero y agosto presentaron un aumento de 1 700 millones, de los cuales 1 100 millones corresponden a los productos manufacturados, sobre todo al jugo de naranja (39%), en tanto que el incremento restante puede atribuirse casi por completo a los derivados de la soja.

Cuadro IV.5
BRASIL: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo Comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1995	46 506	6.8	49 659	50.2	(-3 153)
1996 ^a	31 743	5.8	32 680	(-3.6)	(-937)
1996 ^b	49 300	6.0	51 300-52 600	3.3/ 5.9	(-2 000-3 300)

Fuente: Brasil, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo; Secretaría de Comercio Exterior (SECEX).

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-agosto.

^b Proyecciones para el año provenientes de varias fuentes.

Es difícil hacer proyecciones para el año 1996, debido a los cambios estructurales por los que atraviesa la economía brasileña, que todavía no se reflejan en las estadísticas. Los analistas prevén un déficit comercial que puede fluctuar entre 2 000 y 3 300 millones de dólares, aunque el gobierno, sobre la base de lo observado en los primeros cuatro meses, suponía que se podría lograr un leve superávit. El déficit ascendió a poco menos de 1 000 millones de dólares en los primeros ocho meses del año, aunque las importaciones deberían aumentar debido a la progresiva reactivación de la economía en los últimos cuatro, puesto que la producción interna exige un porcentaje cada vez mayor de insumos importados.³⁸ Los efectos de las medidas tomadas por el gobierno para promover las exportaciones de productos primarios y semimanufacturados recién se harán sentir en 1997 y sólo se espera un incremento moderado de las exportaciones. Por otra parte, gracias a la restricción impuesta a las importaciones de vehículos automotores y otros bienes duraderos estas importaciones se redujeron a la mitad.

2. Evolución de la política comercial

Inicialmente, en el período comprendido entre marzo y diciembre de 1994, que coincidió con la etapa de transición e implementación del plan de estabilización de precios, conocido como Plan Real, el Gobierno de Brasil recurrió a la competencia externa para evitar el alza de los precios internos. La crisis financiera que se produjo en México en diciembre de 1994, la expectativa de un déficit creciente en cuenta corriente y la presión de los sectores afectados por la intensa competencia extranjera obligaron a imponer restricciones a las importaciones, entre otras el aumento de los aranceles aplicables a determinados productos, la reintroducción de las restricciones no arancelarias eliminadas en marzo de 1990, y la adopción de cuotas para la importación de vehículos automotores y de instrumentos de apoyo a las exportaciones. Algunas de esas medidas provocaron reacciones en otros países, sobre todo en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio y el Mercosur.

³⁸ El déficit acumulado en los primeros seis meses de 1996 era inferior a 300 millones de dólares, pero aumentó a más de 630 millones a fines de julio.

En octubre de 1995, el sistema de cuotas de importación adoptado por el gobierno (Decreto MP1024, de junio de 1995) fue impugnado en el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a juicio del cual las restricciones cuantitativas no se justifican en virtud de la sección B del Artículo 18 del GATT (1947), ya que, según información proporcionada por el FMI sobre las reservas oficiales de Brasil, el país no tenía problemas de cuentas externas.³⁹ Después de la armonización de la normativa sobre vehículos automotores de Brasil y Argentina, el polémico decreto fue revisado y promulgado a fines del mismo mes, una vez suprimidas las cuotas de importación. Se mantuvieron las exigencias sobre desempeño exportador de las empresas automotrices y el porcentaje de contenido local de la producción y los incentivos específicos que pusieron nuevamente al decreto en la mira de algunos de los países con los que Brasil tiene vínculos comerciales; la República de Corea, la Unión Europea y el Japón solicitaron consultas formales en el marco de la OMC.

En 1996, el gobierno indicó que no tenía intenciones de volver a aplicar restricciones a las importaciones como instrumento de control de precios, pero las incluyó en políticas específicas dirigidas a la industria textil, de juguetes y sobre todo a la automotriz. En mayo, la decisión del gobierno de disminuir de 180 a 30 días el plazo de financiamiento de las importaciones, sobre todo de textiles y calzados, tuvo que negociarse posteriormente con los países miembros del Mercosur.

Al mismo tiempo, se comenzó a aplicar un plan de fomento de las exportaciones de algunos productos manufacturados mediante la concesión de líneas de crédito por un total de 1 000 millones de reales, administradas por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social y se promulgaron leyes específicas sobre exención de impuestos destinadas a impulsar la exportación de productos primarios y semimanufacturados.

En lo que respecta a las importaciones, se adoptaron normas de protección de los sectores afectados por la competencia desleal o en los cuales había evidencia de daños, conforme a los procedimientos previstos por la OMC. En junio se estableció un sistema de cuotas por un plazo de tres años, aplicable a la importación de productos textiles artificiales y sintéticos provenientes de la provincia china de Taiwán, China, Hong Kong, la República de Corea y Panamá. Las cuotas podrán ampliarse anualmente hasta el 6% del volumen original. Los países más afectados por esta medida fueron China y Taiwán, que no son miembros de la Organización Mundial del Comercio, cuyas cuotas correspondieron a la mitad de las importaciones de Brasil en el período comprendido entre abril de 1995 y marzo de 1996. Las cuotas de los demás países corresponden a la media del volumen importado por Brasil en los primeros 12 de los últimos 14 meses, de acuerdo a lo dispuesto en el Acuerdo sobre Salvaguardias. En julio, el arancel aplicable a los juguetes se incrementó del 20% al 70%, por un período de 200 días, de conformidad con el acuerdo mencionado.

En abril de 1996 el Congreso de Brasil aprobó la Ley de marcas y patentes, después de cinco años de debate; en la ley, que fue sancionada por el Presidente en mayo, se contemplan muchas de las demandas de las empresas transnacionales del sector farmacéutico y se incluyen normas sobre producción local. En virtud de esta ley, el gobierno asume más compromisos que los previstos en el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y conocidos como TRIPs por su sigla en inglés, puesto que consagra la protección de productos patentados que aún no se ha comenzado a comercializar (*pipeline protection*), una protección moderada a los microorganismos desarrollados en laboratorio y la

³⁹ Las reservas oficiales de Brasil ascendían entonces a 47 000 millones de dólares, cifra que representaba 12 meses de importaciones, aunque en éstas se incluyera el capital de corto plazo. Los países que más se opusieron a la medida fueron los Estados Unidos, Canadá, México, la Unión Europea, Japón y la República de Corea.

adopción de solamente un año para plena implementación de la ley.⁴⁰ Ésta no es de carácter retroactivo y contiene exigencias de producción local que ofrecen a las empresas la única posibilidad de tener exclusividad en el mercado, salvo si se comprueba que no es factible, y también autoriza importaciones paralelas en determinadas circunstancias.

Brasil, que cuenta con una de las legislaciones más avanzadas de protección de la competencia de los países del Mercosur, cuya aplicación está en manos del Consejo administrativo de defensa económica, en septiembre autorizó con algunas restricciones la compra de la empresa Kolynos por la Colgate-Palmolive. El Consejo prohibió que esta empresa usara la marca Kolynos en territorio brasileño por cuatro años, prohibición que se extiende a productos fabricados en los demás países miembros del Mercosur.⁴¹ Paraguay y Uruguay aún no han promulgado leyes sobre la materia. En Argentina, la entidad regulatoria sólo tiene facultad para emitir juicios sobre las prácticas de las empresas, no sobre la interacción entre ellas.

CHILE

1. Comercio de bienes y balance comercial

El comercio de bienes y servicios, cuyas exportaciones representan más del 35% del PIB, ha sido un importante factor del crecimiento económico de Chile, a partir de una política deliberada de apertura comercial y promoción de exportaciones.⁴² Aunque el dinamismo de las exportaciones, tanto en términos de volumen como de diversificación de mercados y productos, ha sido notable; los 10 principales productos de exportación —incluidos el cobre, la celulosa, el pescado, la harina de pescado, y las uvas— aún representan cerca del 60% del total. En lo que respecta a los países de destino se observa una mayor diversificación, puesto que la proporción de exportaciones, alrededor de un 30%, es similar en los casos de la Unión Europea, Asia y América.

⁴⁰ La ley aprobada en Argentina otorga un plazo de cinco años para la implementación y no acepta la protección de patentes no comercializadas, mientras que el Acuerdo TRIPs da un plazo de diez años.

⁴¹ Es interesante destacar que en la decisión del CADE se consideró que la marca es un elemento más relevante para la competencia que la compra de plantas (*Gazeta mercantil*, "Venda da Kolynos é aprovada sob condições", 19 de septiembre de 1996, p. A-10).

⁴² La evolución del comercio de bienes y servicios de Chile debe entenderse en el contexto de equilibrio macroeconómico, y de un crecimiento sostenido a tasas superiores al 6% durante 12 años.

Cuadro IV.6
CHILE: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
 (Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones ^a		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1995	16 039	38.2	14 655	34.7	1 384
1996 ^b	8 119	0.4	7 722	16.5	397
1996 ^c	15 600	-2.7	16 200	11.1	-600

Fuente: Banco Central de Chile, *Evolución de la economía en 1996 y perspectivas para 1997*, Santiago de Chile, septiembre de 1996.

^a Valores f.o.b.

^b Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio.

^c Proyecciones oficiales para el año.

El precio de los principales productos de exportación de Chile registró una importante alza en 1995, que fluctúa entre un 11% en el caso de los no tradicionales y un 35% en el del cobre, y que explica en gran medida el crecimiento de las exportaciones. Esta tendencia creciente se invirtió en 1996, puesto que el precio del cobre ha bajado un 14% y, según las estimaciones, descenderá un 22% como promedio durante el año y mostrará una tendencia descendente en 1997; además, hasta el mes de junio el precio de la celulosa había tenido una disminución anualizada superior al 50%.⁴³ Dos importantes excepciones de esta tendencia son las frutas y la harina de pescado.⁴⁴

Esa evolución de los precios se vio compensada por un aumento del volumen en el caso del cobre y agravada en el de la celulosa, cuyas exportaciones disminuyeron más de un 20% en términos de volumen en el primer semestre. Estos hechos, sumados a una baja del precio de la harina de pescado y una desaceleración de las exportaciones de productos industriales, atribuible en cierta medida a la inminente incorporación de Chile al Mercosur, produjo ya en el mes de agosto un déficit comercial. El sector privado estima que éste ascenderá a 900 millones de dólares en 1996, en tanto que las proyecciones del Banco Central indican que sería del orden de los 600 millones de dólares y aumentaría a 950 millones en 1997.

⁴³ El precio del producto había aumentado en el período comprendido entre fines de 1993 y mediados de 1995.

⁴⁴ El precio de la harina de pescado venía mostrando una notable alza desde mediados de 1994 y se mantuvo a un nivel elevado durante los tres primeros meses de 1996 (aumento de un 30% respecto al promedio de 1995), aunque en el mes de abril comenzó a descender.

2. La evolución de la política comercial

A partir de 1979, Chile adoptó una estructura de aranceles uniformes, que se han mantenido en un 11% desde 1991. Como resultado de los compromisos de la Ronda Uruguay, los aranceles fueron consolidados ante la Organización Mundial del Comercio inicialmente en un 35%, que se redujo a 25%, con excepción de los productos afectos a bandas de precios y los lácteos, que disminuyeron al 31.5%. Estos límites también se aplican a la suma de posibles sobretasas y el derecho general de aduanas. En la práctica, con las modificaciones derivadas de los acuerdos y compromisos firmados en el marco de la ALADI, el arancel promedio quedaría en torno al 9%, sin incluir los compromisos que Chile pueda adquirir en el marco del Mercosur (véase el capítulo VII).⁴⁵ El gobierno ha dado a conocer, además, su intención de rebajar los aranceles en 1997 en alrededor de cuatro puntos y se ha comprometido ante el foro de Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), asociación de la cual es miembro con plenos derechos, a llegar a un arancel cero en el año 2010.

Desde las primeras etapas del proceso de reforma, tanto el sector agropecuario como el automotor han recibido un trato especial. En el primero, por medio de bandas de precios (trigo, harina, azúcar y aceites), sobretasas (productos lácteos) y un régimen de normas fitosanitarias (carne). En el segundo, se aplicó un programa de desgravación rezagado, con aranceles diferenciados, tanto a los vehículos como a sus partes; al mismo tiempo, se mantuvieron los requisitos de un porcentaje de insumos locales ("requisitos de integración local"), aunque a niveles más bajos y se establecieron franquicias por el intercambio compensado de partes, es decir, una rebaja tributaria a partes importadas sujeto a la exportación de parte de la producción.

Las actividades de fomento de las exportaciones han sido asignadas a instituciones con una larga experiencia como PROCHILE, la Fundación Chile y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). También se han adoptados variados instrumentos y mecanismos, entre los que destacan el sistema simplificado de reintegro a exportadores (devolución de 3%, 5% o 10% del valor f.o.b. de mercaderías exportadas, como reintegro de gravámenes a insumos, sujeto a que el valor anual de exportación no supere un cierto monto), líneas especiales de créditos y fondos de garantía, la concesión de facilidades para el pago de derechos aduaneros por importación de bienes de capital, apoyo a comités de exportadores y algunos fondos especiales para el sector agrícola (Ossa, 1993; Pietrobelli, 1993). En 1995, se comenzaron a tomar medidas con el fin de modificar la estructura institucional de promoción de las exportaciones, y reorientarla con el objeto de que contribuya al proceso de internacionalización de las empresas chilenas (por ejemplo, líneas de crédito en bancos en el exterior), crear nuevos mecanismos de apoyo a la comercialización y dar mayor importancia a las funciones de intermediación de las asociaciones empresariales y del sector privado en general.

En el ámbito de la regulación, el Congreso aprobó en septiembre de 1996 la nueva ley de defensa del consumidor, cuya promulgación aún está pendiente. El organismo rector en este campo, el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC), fue creado a mediados de los años setenta; a éste se suman la Comisión Antimonopolios y la Fiscalía Nacional Económica, que se encargan de la regulación y promoción de la competencia en diversas áreas.

En consonancia con la creciente integración con diversos países y bloques, desde 1992 la inversión directa de empresas chilenas en el extranjero ha cobrado especial importancia; estas inversiones se centran en la Argentina, y, en segundo lugar, en Perú y Brasil (véase el capítulo VIII). También se ha registrado una

⁴⁵ Chile ha suscrito cuatro acuerdos de libre comercio, con México, Venezuela, Colombia y Ecuador; además, está negociando convenios de esa índole con Perú y Canadá, y firmó un acuerdo marco con la Unión Europea.

cuantiosa entrada de inversiones en el país, orientadas básicamente a la minería, aunque últimamente también han adquirido importancia los servicios y la industria, que representaron el 70% de la inversión extranjera directa en Chile en el primer semestre de 1996. Desde comienzos de año el gobierno ha mostrado un gran interés por acelerar las negociaciones con varios países para reducir la doble tributación.

Finalmente, como producto de los acuerdos de la Ronda Uruguay, se prevé introducir algunas modificaciones en el sistema jurídico chileno, entre otras cosas con respecto a las medidas compensatorias en caso de prácticas comerciales desleales, valoración aduanera (eliminación del valor aduanero mínimo), sistema de reintegro simplificado⁴⁶ y pago diferido de derechos de aduana por importación de bienes de capital, e implementación del acuerdo sobre aspectos del comercio relacionados con la propiedad intelectual (Figueroa y Somavía, 1995).⁴⁷

PARAGUAY

1. Comercio de bienes y balance comercial

Los principales productos de exportación del país son la soja, el algodón, la madera y el ganado. Los tres primeros representaron, respectivamente, el 46%, el 20% y el 4% de las exportaciones en el primer semestre de 1996.⁴⁸ Las importaciones se redujeron en un 10% debido a la menor demanda interna, en lo que incidió la disminución de compradores brasileños. Los artículos importados de los demás países del Mercosur representaron casi la mitad del total en el primer semestre de 1996, lo que se compara con sólo el 40% en el mismo período de 1995. Como consecuencia de lo anterior, el déficit del balance comercial en los primeros meses del año fue un 25% inferior al registrado en el mismo período del año anterior.

2. Evolución de la política comercial

El ingreso de Paraguay al Mercosur después de varias décadas de relativo aislamiento, refleja la notable apertura de su economía a los mercados internacionales, que lo ha llevado a ser el país del Cono Sur que impone menos restricciones al comercio exterior. El gobierno se ha empeñado en adecuar la economía a las condiciones del mercado subregional ampliado, mediante un extenso programa de liberalización, incentivos y garantías a las inversiones extranjeras y de privatización de empresas públicas.

Como país miembro del Mercosur, Paraguay aplica el arancel externo común de esta agrupación a todos los productos, con la excepción de 399 que constan de su lista de excepciones. No se exige ninguna licencia previa de importación, salvo en el caso de armas y municiones, y tampoco existen prohibiciones de

⁴⁶ Este sistema, que en 1995 benefició a más de 3 000 productos, que representaban alrededor del 13% de las exportaciones, se iría abandonando progresivamente a partir de 1997.

⁴⁷ En materia de derechos de propiedad intelectual, Chile cuenta desde 1991 con una nueva ley y ha modificado o firmado algunos acuerdos sobre la materia; además, el país se acogió al plazo de cinco años para adaptar el sistema a las normas de la Organización Mundial del Comercio.

⁴⁸ Es posible que la cosecha de soja de la temporada 1995-1996 alcance un nivel sin precedentes de 2.5 millones de toneladas.

importación. El país aplica, además, un sistema de ingreso provisional que permite la admisión de bienes de capital y otros por un plazo de 12 meses renovable. Asimismo, existe la posibilidad de ingreso provisional por 10 días para productos en tránsito. Aún no se han establecido zonas de libre comercio en Paraguay, a pesar de la reciente promulgación de leyes que autorizan su funcionamiento, debido a que no se han adoptado normas sobre la materia en el marco del Mercosur.

No se imponen restricciones a las inversiones extranjeras. De acuerdo con la legislación nacional, reciben trato similar al capital nacional; además, se autoriza la repatriación íntegra del capital y de las ganancias. Todos los inversionistas tienen derecho a recibir incentivos fiscales, consistentes principalmente en una exención de 95% de los impuestos por un período de cinco años y exención total en el caso de los bienes de capital. A partir de 1991, se simplificaron los impuestos sobre las ganancias de las empresas. El escaso control de los derechos de propiedad intelectual y otras deficiencias del sistema jurídico son algunos de los principales factores limitantes de la inversión extranjera directa. La insuficiente estabilidad política y otros factores institucionales siguen siendo obstáculos para la entrada de capital extranjero, a pesar de los incentivos y garantías ofrecidos. Paraguay ha suscrito acuerdos y tratados bilaterales de inversión con Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Francia, Sudáfrica, la provincia china de Taiwán, el Reino Unido y Estados Unidos, entre otros.

URUGUAY

1. Comercio de bienes y balance comercial

Desde comienzos del actual decenio las exportaciones han representado de un 33% a un 36% del producto de Uruguay, y los servicios comerciales aumentaron llegando a representar cerca de un 40% del total de bienes y servicios.⁴⁹ La carne de vacuno y las tapas de lana constituyen los principales productos de exportación, seguidos por arroz, el cuero y el pescado, que en conjunto representan alrededor de un 35% del total exportado. Los sectores cítrico y forestal no constituyen un porcentaje significativo, pero se destacan por un acelerado crecimiento.⁵⁰ En los últimos años los autos armados en Uruguay se convirtieron en un rubro importante, aunque muy sensible a los cambios registrados en Argentina y Brasil.

En 1995, el 47% de las exportaciones de Uruguay estaban destinadas a los países del Mercosur, que eran la fuente del 46% de sus importaciones. El aumento de las exportaciones respondió en gran medida a la demanda brasileña, aunque con una desaceleración en el segundo semestre, que se prolongó hasta el primer trimestre de 1996. Se produjo una baja abrupta de las ventas de material de transporte, debido a la reducción de la demanda argentina, a la que se sumó un marcado descenso de las compras de lana de China. Las importaciones, en cambio, siguen creciendo, impulsadas por los bienes de capital, al parecer como consecuencia de la expansión de la inversión privada, iniciada a principios de la década.

⁴⁹ El rubro "viajes", sobre todo el turismo proveniente de Argentina, es un componente cada vez más importante de estos servicios.

⁵⁰ Se estima que a fines de la presente década podrían ocupar el cuarto lugar entre los sectores exportadores.

Cuadro IV.7
URUGUAY: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)^a

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1995	2 106	10.0	2 867	3.2	-761
1996 ^a	1 100	0.7	1 434	1.6	-334

Fuente: Banco Central del Uruguay.

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio.

En el último bienio, los precios de los principales productos de exportación de Uruguay, sobre todo de los agropecuarios, han sido favorables en términos generales,⁵¹ con la excepción de las lanas, área en que se observa una baja en la temporada 1995-1996.

En el ámbito del Mercosur, Uruguay tuvo problemas relacionados con las cuotas de exportación de autos a Argentina, aunque ambos países han suscrito varios acuerdos sobre la materia;⁵² el pago de productos exportados a Argentina en el marco de convenios de la ALADI;⁵³ medidas financieras aplicadas por Brasil, entre otras la reducción de los plazos de financiamiento de importaciones, que afectaron sobre todo al sector textil,⁵⁴ y la armonización de normas sobre productos lácteos en algunos estados brasileños. Entre los cambios favorables cabe mencionar que Brasil dejó de cobrar una tasa adicional del 25% a Uruguay por transporte marítimo; dicha tasa afectaba a las exportaciones de arroz, las ventas al nordeste brasileño y la asociación de productores uruguayos con comercializadoras brasileñas de productos lácteos. Además, se prevé que la incorporación de Chile al Mercosur tendrá consecuencias importantes, puesto que es el tercer país importador de productos uruguayos, por orden de importancia, entre los miembros de la ALADI. Por otra parte, se teme que las exportaciones chilenas de productos hortofrutícolas desplacen a las uruguayas en el mercado argentino.

⁵¹ En particular, se prevé un aumento del precio del arroz, debido a la baja de la producción en Brasil, como consecuencia de las altas tasas de interés.

⁵² Disposiciones del Protocolo de Ouro Preto sobre el sector automotor y del Convenio Argentino-Uruuguayo de Cooperación Económica (CAUCE).

⁵³ El Banco Central de la República Argentina no ha respaldado a los bancos argentinos en quiebra que estaban involucrados en el comercio con Uruguay.

⁵⁴ Brasil compra cerca del 60% de las prendas de vestir y los productos textiles exportados por Uruguay.

2. Evolución de la política comercial

Uruguay presenta un grado de apertura relativamente alto desde mediados de 1970 como producto de una reforma comercial y financiera que se ha ido profundizando (CEPAL, 1995e). Desde que inició esta reforma, el gobierno uruguayo ha utilizado numerosos instrumentos para permitir que la industria local se ajustara a las nuevas condiciones de competencia. Mediante la fijación de tramos arancelarios para los diferentes sectores, "detracciones" (impuestos que se aplican a las exportaciones tradicionales para estimular otros productos), precios de referencia y mínimos de exportación (para aplicar aranceles a los importados); a esto se suman los subsidios otorgados en virtud de una ley de fomento del sector industrial y la suscripción de acuerdos bilaterales con países vecinos que han seguidos vigentes.⁵⁵ En este contexto también deben ser mencionados el régimen de admisión temporal y las normas aplicables a las zonas francas.

Uruguay aplica tres tipos de aranceles, de 6%, 15% y 20%. En 1995, las principales excepciones a estos aranceles generales fueron las otorgadas a los bienes de capital (arancel cero) y los productos lácteos (32%).⁵⁶ Uruguay debe incrementar la mayor parte de los 300 aranceles excepcionales que representan una desviación del arancel externo común del Mercosur, para lo cual tiene plazo hasta el año 2001. Asimismo, debe adoptar nuevas disposiciones sobre las zonas francas, que han dejado de beneficiar a las empresas uruguayas debido a la aplicación del arancel común a las exportaciones entre sus integrantes. La armonización de las normas financieras de los países miembros del Mercosur es una de las áreas sujetas a negociaciones subregionales, que más interesa a Uruguay.

Las exportaciones se han visto favorecidas por muchos años por políticas de fomento industrial, que permiten otorgar exenciones fiscales, por el régimen de admisión temporal, y por los subsidios a las ventas externas de prendas de lana. El programa de fomento de exportaciones deberá reformularse a la luz de los compromisos asumidos en el marco de la OMC. En 1996, el Banco de la República anunció la adopción de incentivos a las exportaciones, entre otros la concesión de créditos a empresas con problemas de falta de financiamiento temporal y la aplicación de tasas de interés más bajas.⁵⁷ Asimismo, se está discutiendo un proyecto de ley sobre inversiones, en el que se contempla la desgravación de las importaciones destinadas a los sectores afectados por la competencia externa y los orientados a la exportación, cambios en el trato a la inversión extranjera y la extensión de los beneficios de la ley de promoción industrial e incentivos al sector automotor. A lo anterior se suma el reciente anuncio del gobierno de un conjunto de medidas para aumentar la competitividad de la economía, que incluye la reducción de la carga tributaria de las empresas, la ampliación de la cobertura del régimen de devolución de impuestos a los exportadores y la disminución de las tarifas que se cobran por los servicios públicos.⁵⁸

⁵⁵ Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) y Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC).

⁵⁶ Uruguay ha consolidado el arancel del sector agropecuario en un 55%.

⁵⁷ El Banco de la República Oriental del Uruguay aporta más del 35% del financiamiento de las exportaciones, y sus sucursales en Brasil financian importaciones desde Uruguay, especialmente de arroz, ganado y productos lácteos.

⁵⁸ El programa que ha sido formulado en el marco de una reestructuración del gasto público permite la reducción de la tasa de aporte patronal a la seguridad social (*El Observador*, "Definen paquete sobre competitividad", 12 de agosto de 1996).

C. PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA

BOLIVIA

1. Comercio de bienes y balance comercial

Durante el primer trimestre de 1996, las exportaciones de Bolivia crecieron sólo un 0.8% en comparación con el mismo período de 1995 y ascendieron a 236 millones de dólares, excluidas las reexportaciones. En cambio, las importaciones tuvieron un incremento de un 4%, lo que se tradujo en un déficit comercial de 86 millones de dólares, levemente superior al acumulado en los tres primeros meses del año anterior (véase el cuadro IV-8).

Cuadro IV.8
BOLIVIA: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual ^a	
1995	1 051	5	1 387	17	336
1996 ^a	236	0.8	322	4	86

Fuente: Para 1995: CEPAL, sobre la base de información oficial; para 1996: *The Economist Intelligence Unit, Country Report: Bolivia, 1996*.

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-marzo.

2. Evolución de la política comercial

En 1990, el Gobierno de Bolivia redujo del 16% al 10% los aranceles aplicables a todos los productos, con la excepción de los bienes de capital, que están sujetos a un arancel más bajo (5%). Además, el gobierno aplica un impuesto al valor agregado (13%) y una tasa de transacción (2%) a todos los bienes que se venden y compran en el país, y algunos productos de consumo, los autos entre otros, pagan un impuesto adicional. Bolivia no exige permisos de importación.

A principios de la presente década el Congreso aprobó una nueva legislación con el objeto de promover la inversión extranjera, en virtud de la cual se autoriza la remesa de utilidades, se otorga trato nacional a las inversiones extranjeras y se acepta el arbitraje internacional excepto en el caso de controversias que no sean de carácter técnico en el sector petrolero. Asimismo, se autoriza la constitución de empresas mixtas entre la empresa nacional de petróleo y firmas extranjeras. El gobierno también inició un programa de privatización de empresas estatales, aprobado por el Congreso en 1994, y ha creado ocho zonas de libre comercio, cinco de las cuales (El Alto, Puerto Aguirre, Cochabamba, Santa Cruz y Oruro) están en pleno funcionamiento.

COLOMBIA

1. Comercio de bienes y balance comercial

En 1995 Colombia acumuló un déficit comercial equivalente a más del 3% del PIB. Las exportaciones aumentaron un 14% con respecto al año anterior, pero las importaciones crecieron un 17%. El balance comercial de bienes ha venido registrando un saldo negativo y cada vez mayor desde 1993, y los datos correspondientes al primer semestre de 1996 no indican cambios significativos, aunque el valor de las exportaciones de café se redujo debido a la baja del precio internacional y a la baja expansión de las exportaciones de hidrocarburos. Las ventas externas crecieron un 4.4% en relación con el mismo período de 1995, debido sobre todo al aumento de un 14% de las exportaciones tradicionales —carbón y petróleo—, que representaron el 50% del total (véase el cuadro IV.9).

Las importaciones de Colombia se mantuvieron relativamente estables durante el primer semestre de 1996, con una baja del 0.6% atribuible en gran parte a la reducción de las importaciones de maquinarias y equipos, que equivalieron a cerca de un 44% del total. El déficit comercial presentó una disminución de 15% y, según las proyecciones, en 1996 acusará una reducción mayor, del 27%.

Cuadro IV.9
COLOMBIA: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1995	10 153	14.3	13 862	16.6	(-4 010)
1996 ^a	5 137	4.4	6 654	(-0.6)	(-1 517)

Fuente: Para 1995: CEPAL, sobre la base de información oficial; para 1996: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio.

Desde 1995 se observa cierto crecimiento de las ventas externas de Colombia a los países de la Comunidad Andina, especialmente Venezuela, aunque los Estados Unidos siguen siendo su principal mercado, puesto que absorbieron cerca del 33% del total exportado ese año y fueron la fuente de más del 34% de sus importaciones.

2. Evolución de la política comercial

A partir de 1990, el Gobierno de Colombia adoptó una estrategia de crecimiento basada en la liberalización comercial que incluía la reducción de los aranceles desde un promedio de 44% a un 12% en 1994 (CEPAL, 1995d). El aparato institucional vinculado al comercio exterior ha sido reestructurado y ya se han eliminado

prácticamente todas las licencias de importación con la excepción de las correspondientes a un 2% de los productos, cuya supresión aún está pendiente.⁵⁹ Además, Colombia cuenta con un Estatuto Antidumping y con normas de salvaguardia compatibles con las de la OMC. En materia de protección de la propiedad intelectual, Colombia se rige por el marco jurídico supranacional establecido por la Comunidad Andina.

El gobierno ha adoptado una serie de medidas destinadas a profundizar su integración en la economía internacional y ha seguido participando en la ALADI, la Comunidad Andina y el Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela). También ha suscrito el acuerdo sobre régimen de preferencias comerciales para los países andinos con los Estados Unidos; convenios bilaterales con Chile, la Comunidad del Caribe (CARICOM), y comerciales con Cuba, Panamá y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). También es miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) y del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y ha solicitado ingresar como miembro de pleno derecho en el foro de Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC). El país suscribió el Acuerdo Marco del Banano con la Unión Europea, que entró en vigencia el 1º de febrero de 1995.

Los compromisos asumidos por Colombia con respecto a los productos no agrícolas ante la Organización Mundial del Comercio pueden clasificarse en tres categorías: consolidación arancelaria general, para 5 369 partidas de la nomenclatura andina, en 35%; consolidación de 965 partidas del sector textil, de manufacturas de cuero y calzado, del sector automotor y prendas de vestir, entre otros, en 40%, y mantenimiento de la consolidación de 15 posiciones del sector petroquímico, contenidas en la lista anterior presentada por Colombia ante el GATT, en 30%. Sin embargo, el promedio de los aranceles en el país es de un 11.5%; por lo tanto Colombia cuenta con un margen adecuado en caso de que sea necesario incrementar los aranceles vigentes.

En el caso de los productos agrícolas, los aranceles base fluctúan entre un 100% en la gran mayoría de las posiciones arancelarias y el 332% aplicable al aceite de palma. Los aranceles consolidados en el marco del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC son superiores al 70% y se acordaron reducciones promedio del 24%, con un mínimo del 10%, que deberán realizarse en un plazo de 10 años, hasta el 2004 (CEPAL, 1995f). Asimismo, la importación de 13 productos agrícolas básicos⁶⁰ y de otros 120 considerados sustitutos de los primeros está sujeta a un régimen de arancel variable denominado "franja de precios". Colombia también se ha comprometido a eliminar las subvenciones a las exportaciones de varios productos,⁶¹ de conformidad con los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.

Desde febrero de 1995, el país ha venido armonizando con Venezuela y Ecuador su estructura arancelaria en torno al arancel externo común de la Comunidad Andina, es decir entre un 5% y un 20% para la mayoría de los productos, con cerca de 230 excepciones en el caso de Colombia, que deberán eliminarse

⁵⁹ Sin embargo, se exigen licencias de importación que debe otorgar el Ministerio de Agricultura en el caso de algunos productos agropecuarios como el trigo, la carne de pollo, la malta, el maíz, el arroz, el sorgo, la harina de trigo, las semillas oleaginosas y derivados, y la soja y derivados.

⁶⁰ Leche en polvo, trigo, malta, maíz amarillo y blanco, aceites crudos de palma y de soya, arroz blanco, soya, azúcar y melaza, pollo trozado y carne de cerdo.

⁶¹ Colombia se comprometió a eliminar las subvenciones a los siguientes productos: carne de bovino, flores, legumbres y hortalizas, frutas, café, arroz, azúcar y melaza, confitería sin cacao, cacao y sus derivados, compotas, jaleas y mermeladas, levaduras, vinagre, lías o heces de vino, tabaco y algodón.

en un plazo de cuatro años. Asimismo, Colombia adoptó una política armonizada con Venezuela y Ecuador sobre importación de vehículos motorizados.⁶²

El fomento de las exportaciones está a cargo de tres instituciones vinculadas al Ministerio de Comercio Exterior: el Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex), que ofrece financiamiento; la Promotora de Exportaciones, y el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (Incomex), que se ocupa de la aplicación de las políticas pertinentes.⁶³ Entre los incentivos cabe destacar los certificados de reembolso tributario (CERT), el Plan Vallejo y las zonas francas.⁶⁴ A partir de 1992 se eliminaron los reembolsos tributarios por operaciones comerciales entre los países miembros de la Comunidad y entre éstos y México, salvo cuando se trate de reintegro de impuestos indirectos. Este mecanismo tampoco se utiliza para la exportación de prendas de vestir a los Estados Unidos. En 1995 el gobierno comenzó a otorgar reembolsos cuando los productos cumplieran con tres criterios: 1) que sus exportaciones hubiesen disminuido en promedio entre 1991 y 1994, 2) que la relación entre exportaciones y producción fuera superior al 15% y 3) que hubieran sido fabricados con un aporte de mano de obra que superara el promedio nacional.

ECUADOR

1. Comercio de bienes y balance comercial

En 1995, las cifras del balance de pagos revelan que las exportaciones fueron ligeramente superiores a las importaciones, lo que dio origen a un modesto superávit (véase el cuadro IV-10). Tanto las exportaciones como las importaciones de bienes registraron un incremento cercano al 16% en comparación con el año anterior. Los datos preliminares sobre el primer semestre de 1996 proporcionados por el Banco Central indican un aumento de poco más del 2% en relación con el mismo período de 1995. Las importaciones sufrieron una disminución de alrededor del 15%, lo que permitió acumular un superávit superior a los 500 millones de dólares. El mayor crecimiento se observa en los productos industrializados, que representan menos del 20% de las exportaciones ecuatorianas.

⁶² En virtud de dicha política, se adoptaron los siguientes aranceles comunes: 35% para vehículos de pasajeros, 15% para vehículos de transporte masivo de pasajeros y de carga y 3% para partes.

⁶³ La Promotora de Exportaciones de Colombia, entidad que presta servicios a los exportadores, ofrece asesoramiento y proporciona información sobre comercio exterior, tecnología y productividad. A fin de facilitar los trámites de exportación, la institución tiene una red de oficinas en los principales mercados del mundo (Colombia, 1994, pp. 13-14).

⁶⁴ El Plan Vallejo fue reformulado recientemente y pasó a denominarse Plan Vallejo Cooperativo; su aplicación está a cargo de Incomex, y su objetivo es facilitar a los pequeños exportadores la compra de insumos a precios internacionales. Colombia ha establecido cuatro zonas francas industriales de bienes y servicios, administradas por el sector privado, y ya se ha autorizado la operación de dos zonas francas de servicios turísticos.

Cuadro IV.10
ECUADOR: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1995	4 361	15.6	4 195	15.8	166
1996 ^a	2 240	2.4	1 728	14.7	512

Fuente: CEPAL, *Panorama económico de América Latina, 1996* (LC/G.1937-P), Santiago de Chile, 1996, cuadro 1, p. 52.

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio.

2. Evolución de la política comercial

La política comercial de Ecuador ha registrado grandes cambios desde comienzos del decenio de 1990, a partir de la liberalización y desreglamentación de amplios sectores de la economía. Sin embargo, el Estado siguió a cargo del Programa Nacional del Banano, que establece una serie de normas técnicas sobre superficie cultivable y cuotas de exportación, y fija el precio del banano y numerosos insumos.

A raíz de las reformas económicas realizadas, se redujeron considerablemente los aranceles que quedaron en un máximo de 35% y un promedio de 11%. En febrero de 1995, entró en vigor el arancel externo común (5% a 20%) de la Comunidad Andina para el comercio con terceros países, que coexiste con una serie de excepciones establecidas por cada país que deben irse eliminando gradualmente en un plazo de cuatro años. Todavía existen diferencias entre la legislación de Ecuador y las normas del grupo subregional, como en el caso de los aranceles de 35% a la importación de vehículos, que difieren de los establecidos en el Convenio de Complementación del Sector Automotriz.

El gobierno ecuatoriano no ha adoptado incentivos especiales de fomento de las exportaciones, pero cuenta con instituciones que proporcionan información comercial para facilitarlas, como la Corporación de Promoción de Exportaciones, integrada por representantes de la Subsecretaría de Economía y del sector privado. El Ministerio de Relaciones Exteriores presta un apoyo importante al ofrecer acceso a su base de datos, que contiene información sobre posibilidades en todo el mundo. Los "Ecuador Trade Centers" creados en estrecha colaboración financiera y técnica con el sector privado, prestan servicios a los exportadores ecuatorianos, a los importadores de productos ecuatorianos y a extranjeros interesados en invertir en el país. Esos centros de información comercial funcionan en varios países.

Como otra forma de estimular el comercio, Ecuador ha suscrito acuerdos de complementación económica con Argentina (1993), Uruguay (1994) y Chile (1994), y un acuerdo con Cuba (1995) sobre trato arancelario preferencial para algunos productos. En julio de 1996 entró en vigencia el acuerdo comercial ampliado suscrito en 1992 con Perú. Posteriormente, a fines del mes de julio, firmó el convenio de interconexión eléctrica con Colombia. Además, suscribió el protocolo de adhesión a la Organización Mundial del Comercio y en enero de 1996 se convirtió en miembro de pleno derecho de ese organismo internacional. Por último, en 1996 Ecuador participó en una ronda de negociaciones con México que deberían conducir a

la firma de un acuerdo bilateral de libre comercio y el gobierno inició conversaciones destinadas a suscribir un acuerdo de integración comercial con el Mercosur, que será negociado con los demás países de la Comunidad Andina.

El gobierno que asumió el poder en agosto de 1996 anunció su intención de diversificar aún más las exportaciones de Ecuador a los mercados de Asia y se prevé reabrir las representaciones comerciales que no estaban funcionando con el fin de explorar oportunidades de ingreso a dichos mercados.

PERÚ

1. Comercio de bienes y balance comercial

En los últimos años, Perú ha venido registrando un déficit comercial cada vez mayor, que ascendió a más de 2 000 millones en 1995, cifra equivalente al doble de lo acumulado el año anterior, cuando el crecimiento de las exportaciones (22%) fue superado ampliamente por el de las importaciones (39%) (véase el cuadro IV-11). Este notable incremento de las importaciones obedece al aumento de la demanda agregada, sobre todo la vinculada a gastos de inversión; los bienes de capital (41%) y las materias primas para la industria (35%) son los rubros que más han contribuido a esa expansión. Por otra parte, el crecimiento de las exportaciones respondió a las mayores ventas de productos tradicionales, tanto de petróleo y derivados (46%) como de productos agropecuarios (40%); en general, estos productos representan un alto porcentaje de las exportaciones del país (71% en 1995).

Cuadro IV.11
PERÚ: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1995	5 576	21.9	7 687	38.6	-2 111
1996 ^a	2 870	8.3	3 748	2.1	-878
1996 ^b	5 957		7 175		-1 218

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, *Nota Semanal*, 19 de julio de 1996.

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio.

^b Proyecciones.

Durante el primer semestre de 1996, el déficit comercial disminuyó un 14% con respecto al mismo período del año anterior, gracias al dinamismo de las exportaciones tradicionales de productos mineros (9.5%) e hidrocarburos (63%). Asimismo, las importaciones registraron un ligero incremento, de 2.1%, respecto de los primeros seis meses de 1995.

2. Evolución de la política comercial

En agosto de 1990, el gobierno inició el primer programa de liberalización comercial en el ámbito del programa de ajuste y privatizaciones. Las reformas comerciales se centraron en la estructura arancelaria y la eliminación progresiva de las restricciones de carácter administrativo impuestas a las importaciones (GATT, 1994). En abril de 1992 se adoptaron otras importantes medidas de reforma económica.

Perú cuenta actualmente con un arancel del 15% que se aplica al 98% de los productos, y un arancel de 25% para los restantes.⁶⁵ El arancel promedio era de aproximadamente un 16% en 1995, en comparación con el 66% que prevalecía el año anterior a la reforma. Las importaciones de bienes de consumo han quedado gravadas al nivel arancelario más alto, en tanto que a las materias primas, los insumos y los bienes de capital se les aplica un arancel del 15%. En virtud de un decreto legislativo, se prohíbe la imposición de sobretasas, alícuotas y gravámenes en general fuera de los derechos arancelarios mencionados.⁶⁶ Sin embargo, el gobierno adoptó una sobretasa arancelaria temporal aplicable a seis productos agrícolas.⁶⁷ Las sobretasas se suman al arancel de 15% y su magnitud se fija semanalmente de acuerdo con el precio internacional de cada producto.⁶⁸

Perú ha consolidado el arancel en la OMC en un 30%, con la excepción de los productos afectos a la sobretasa, que quedaron consolidados a una tasa arancelaria de 68%.

En lo que se refiere a la promoción de exportaciones, en junio de 1995, Perú adoptó un sistema de devolución de derechos de aduana correspondientes a importación de insumos, bienes intermedios, y partes y piezas de productos de exportación. Los exportadores cuyas exportaciones no excedan de 10 millones de dólares anuales por partida arancelaria, monto que puede ser reajustado por el Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio, pueden recibir dicha devolución; siempre que el valor (c.i.f.) de la mercancía importada no supere el 50% del valor (f.o.b.) del bien exportado, y que los insumos hayan sido importados en un plazo de 36 meses antes de la exportación. En tal caso la tasa de reembolso es de un 5% del valor (f.o.b.). En abril de 1996 se creó la Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX), entidad autónoma con participación del sector privado, que entre otras cosas se encarga de promover y dar a conocer la oferta de productos de exportación del país, tomar medidas con fines de diversificación y consolidación de los mercados, contribuir al desarrollo de la capacidad exportadora de la pequeña y mediana empresa, y fomentar la creación de empresas exportadoras.

⁶⁵ Se ha dejado de exigir licencias de importación salvo en los casos de las armas de fuego, municiones y explosivos para uso privado, precursores químicos (usados para la producción de cocaína) y fertilizantes de nitrato de amonio (usados en la preparación de bombas). Perú prohíbe la importación de zapatos y ropa usada salvo con fines de donación, los plaguicidas y los desechos tóxicos.

⁶⁶ Decreto legislativo N.688, artículo 14-4-91.

⁶⁷ Trigo, harina de trigo, arroz, maíz, azúcar y leche.

⁶⁸ La concesión de un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo se condicionó a la gradual reducción de esas sobretasas a lo largo de un período de tres años que finalizará en 1997.

El país cuenta con dos zonas de exportación (Ilo y Tacna). En virtud de la ley general de aduanas⁶⁹ se simplificaron los trámites y se eliminaron todas las exenciones arancelarias, salvo las otorgadas en virtud de convenios y tratados internacionales. Esta ley contiene normas sobre temas tales como admisión temporal, importación temporal con fines de reexportación, reposición de mercancías importadas con franquicia, devolución de derechos arancelarios y la normativa general aplicable a las operaciones de exportación. En virtud de esta ley, las exportaciones de bienes y servicios no están afectas al impuesto general a las ventas (IGV).

Perú otorga trato nacional a las inversiones extranjeras directas, y ha eliminado todas las restricciones sobre remesa de utilidades, dividendos, regalías y capital. Entre 1990 y 1994, estas inversiones tuvieron una expansión de un 250%, por lo que ascendieron a 4 300 millones de dólares. Perú ha firmado acuerdos de inversión bilateral con Alemania, China, Corea, Dinamarca, España, Francia, Japón, Reino Unido, Rumania, Suiza y Tailandia, y ha expresado interés en suscribir un acuerdo similar con los Estados Unidos.

Aunque Perú es miembro de la Comunidad Andina, no participa plenamente en esta asociación subregional por estar en desacuerdo sobre la tarifa externa común, ciertos subsidios y otras políticas; pese a esto, ha firmado acuerdos bilaterales con todos los países miembros. También ha suscrito acuerdos con Panamá, Brasil, México, y está negociando un convenio de complementación económica con Chile y su incorporación al Mercosur, con los demás miembros de la Comunidad Andina.

VENEZUELA

1. Comercio de bienes y balance comercial

Después de la grave crisis financiera que obligó al gobierno a adoptar severas medidas de control de precios y de cambios, Venezuela reinstauró el régimen de tipo de cambio flotante en abril de 1996, y eliminó el control de precios, de cambios y de tasas de interés.

Durante el primer semestre de 1996, las exportaciones no tradicionales de Venezuela (excluidos el petróleo y el mineral de hierro) disminuyeron cerca de un 16% en relación con el mismo período de 1995, las exportaciones de petróleo se incrementaron en un 20% y las importaciones disminuyeron en un 6%, como consecuencia de la escasez de divisas y la devaluación del bolívar. En 1995, las importaciones habían registrado una expansión cercana al 44%. El principal comprador de estos productos es Colombia, pero los Estados Unidos siguen siendo su interlocutor comercial más importante, debido a la compra de petróleo.

2. Evolución de la política comercial

Venezuela consolidó la mayoría de los aranceles en una banda de 35% a 40% ante la OMC, pero el arancel promedio se sitúa en torno al 10%. El régimen arancelario de Venezuela se basa en el Arancel externo común de la Comunidad Andina, con tasas *ad valorem* de 5%, 10%, 15% y 20%. Los aranceles aplicables a

⁶⁹ La nueva legislación aduanera comprende la Ley general de aduanas (Decreto legislativo 722), el Reglamento de Aduanas (Decreto Supremo 058-92-EF) y la Ley Orgánica de la Superintendencia de Aduanas (Decreto Ley 26020) (PromPerú, 1994).

importación de vehículos de pasajeros se redujeron al 35%, de común acuerdo con otros integrantes de la asociación subregional. Desde 1995, algunos productos agropecuarios —sobre todo las carnes, los productos lácteos, el azúcar, varios cereales, y los aceites y alimentos procesados— están sujetos al sistema andino de franja de precios, con precios mínimo y máximo vinculados a una media móvil, basados en los precios mundiales pertinentes de los cinco años anteriores. Venezuela también aplica disposiciones especiales de salvaguardia a 76 productos agrícolas.

El país no ofrece incentivos a la exportación, salvo devoluciones parciales de impuestos y la concesión a los exportadores de un descuento del impuesto al por mayor sobre los insumos importados. Venezuela, que cuenta con dos zonas de exportación, pertenece a la Comunidad Andina y al Grupo de los Tres. Ha suscrito acuerdos de liberalización parcial del comercio con Chile, y los países de Centroamérica y de la Comunidad del Caribe, y de complementación económica con Argentina y Brasil.

D. MÉXICO

1. Comercio de bienes y balance comercial

Los desequilibrios externos que se habían ido agravando cada vez más contribuyeron a fines de 1994 a una devaluación del peso que desató la peor crisis económica que ha vivido México desde los años treinta y que obligó a adoptar un severo programa de ajuste (CEPAL, 1996k). En 1995 las cuentas externas de México dieron un brusco vuelco.⁷⁰ Debido a la competitividad de los precios derivada de la devaluación de la moneda y la pronunciada contracción de la demanda interna, el comercio de bienes arrojó un saldo positivo por primera vez desde 1989, puesto que superó los 7 000 millones de dólares (véase el cuadro IV.12), lo que contrasta notablemente con el déficit de más de 18 000 millones registrado en 1994.

Las condiciones creadas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en su segundo año de aplicación, contribuyeron a un elevado superávit comercial en 1995; las ventas a los Estados Unidos aumentaron un 28% y representaron el 84% del total exportado. El comercio entre México y los Estados Unidos superó los 120 000 millones de dólares.

⁷⁰ Si bien el reducido déficit en cuenta corriente en 1995 (654 millones de dólares) refleja una notable mejora en comparación con el déficit de más de 28 000 millones de dólares registrado en 1994, se vio contrarrestado por una salida de capitales que ascendió a 16 000 millones de dólares (10 000 millones correspondientes a inversiones de cartera), por lo que la cuenta de capitales arrojó un saldo negativo por primera vez desde 1990.

Cuadro IV.12
MÉXICO: BALANCE COMERCIAL
1995-1996
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1995	79 542	31.0	72 453	-8.7	7 089
1996 ^a	61 298	18.9	56 447	20.0	4 851

Fuente: Para 1995 y enero-julio de 1996: CEPAL, *Panorama económico de América Latina, 1996* (LC/G.1937-P), Santiago de Chile, 1996, cuadro 6, p. 60; para agosto de 1996: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

^a Cifras preliminares correspondientes al período enero-agosto.

Durante los primeros ocho meses de 1996 el sector exportador siguió mostrando un gran dinamismo, atribuible sobre todo a la mayor diversificación y competitividad de las ventas al exterior a pesar de la apreciación del peso en términos reales, que ascendía a un 13% hasta el mes de julio. En dicho período, se observa también un incremento de las importaciones, que obedeció a la reactivación de la actividad económica interna y a un repunte de las exportaciones de productos agropecuarios. El superávit comercial acumulado entre enero y agosto de 1996 alcanzaría a unos 5 000 millones de dólares, monto levemente superior a los 4 547 millones registrados en el mismo período en 1995, si bien se espera que el total anual sea inferior al de 1995.

2. Evolución de la política comercial

México ha venido aplicando una política de apertura comercial, que se inicia en 1982 con su ingreso al GATT, y que se ha intensificado marcadamente en los años noventa. En la presente década ha suscrito acuerdos de libre comercio tanto con sus principales interlocutores comerciales como con numerosos países, en particular de la región, y ha establecido vínculos cada vez más estrechos de intercambio comercial y cooperación con la Unión Europea y los países de la Cuenca del Pacífico, en el marco del foro de Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC). Hasta fines de 1995 había suscrito acuerdos de libre comercio con Chile (1992), Estados Unidos y Canadá (1994), Colombia y Venezuela (1995), Costa Rica y Bolivia (1995).

El proceso de negociaciones ha continuado durante 1996, con miras a la concertación de acuerdos con Nicaragua y con los otros tres países centroamericanos (Guatemala, Honduras y El Salvador) que conforman el "Triángulo del Norte". Asimismo, México se unió a otras 30 naciones para crear la Asociación de Estados del Caribe, entre cuyos objetivos figura la liberalización del comercio y la integración regional de dicha subregión. Este proceso de apertura responde a una estrategia nacional basada en el reconocimiento de la

necesidad de una mayor integración de México en la economía mundial y que exige, como complemento de las negociaciones comerciales, políticas de promoción industrial y de comercio exterior.⁷¹

Según el plan nacional de desarrollo, México debe alcanzar una tasa de inversión total superior al 24% del producto interno bruto, objetivo que exige el mantenimiento de un clima de certidumbre y estabilidad, que permitiría estimular no solamente la inversión nacional sino también la extranjera. Explícitamente se propone una intensa interacción con el resto del mundo a través del comercio, las inversiones y la transferencia de tecnología, y se asigna a las exportaciones un papel fundamental como propulsoras del crecimiento económico. La meta del actual gobierno es que éstas aumenten a tasas anuales cercanas al 20% en promedio.

La estrategia de política industrial y comercio exterior del actual gobierno indica que el fomento de las exportaciones debe "ser complementado con la sustitución eficiente de importaciones y la consolidación del mercado interno", contexto en el que se considera indispensable "integrar agrupamientos industriales de alta competitividad, con proveedores mexicanos capaces de aumentar el contenido nacional de las exportaciones y de competir exitosamente en un mercado interno abierto" (SECOFI, 1996, p. 4). Para lograr lo anterior se han adoptado tres estrategias generales destinadas a fortalecer el sector exportador, fomentar la creciente integración en el plano productivo de las microempresas y las empresas pequeñas y medianas, y promover el desarrollo de un mercado interno y la sustitución de importaciones.

E. CENTROAMÉRICA

El comercio y la política comercial

Las economías centroamericanas, además de ser relativamente pequeñas, se caracterizan por tener una estructura productiva que se concentra en unos pocos productos agropecuarios, a los que se suman algunas manufacturas livianas, muy dependientes de insumos importados, y con escaso grado de articulación productiva. A principios de la presente década, los países optaron por una política de apertura de la economía a las corrientes de comercio e inversión internacionales, junto con reiniciar el proceso de integración en un marco de regionalismo abierto. No obstante, debido a las debilidades y distorsiones económicas, institucionales y sociales de carácter estructural que persisten en la región, los países centroamericanos sólo han aprovechado parcialmente las posibilidades que ofrece el nuevo contexto internacional.

Las importaciones y exportaciones de los países centroamericanos han pasado a representar un porcentaje más alto del producto que en el pasado, como consecuencia de la política de apertura al comercio internacional, la consecuente reducción de los aranceles de conformidad con el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)⁷² y la eliminación de la mayoría de las restricciones no arancelarias. Sin embargo, aún no se observa una disminución del saldo negativo del balance comercial de bienes, habitualmente elevado. Se estima que en 1995 los países de la subregión, incluido Panamá, acumularon un déficit comercial de unos 6 300 millones de dólares, cifra que equivale al 75% de las exportaciones (CEPAL, 1996). Este déficit se ha

⁷¹ Esta estrategia se define en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 adoptado formalmente el 31 de mayo de 1995, que en los ámbitos de la política industrial y el comercio exterior se traduce en un programa que entró en vigor en el segundo trimestre de 1996.

⁷² Como se indica en el capítulo VII, los aranceles de los países centroamericanos, con la única excepción de Panamá, están determinados en gran medida por el arancel externo común del Mercado Común Centroamericano.

cubierto en gran parte con recursos provenientes de préstamos otorgados en condiciones concesionarias, a los que se suman las remesas de residentes en el extranjero, sobre todo en el caso de El Salvador.

Todos los países centroamericanos están aplicando los acuerdos suscritos en el marco de la Organización Mundial del Comercio. A mediados de 1995, los cinco países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) habían adoptado el arancel externo común pero, a la vez, han hecho un amplio uso del régimen de excepciones, por lo que sigue habiendo grandes discrepancias entre sus aranceles y el común.⁷³

El Consejo de Ministros del MCCA aprobó los reglamentos sobre origen centroamericano de las mercancías, sobre prácticas de comercio desleal y sobre medidas de salvaguardia (SIECA, 1996). Además, se están realizando consultas sobre un anteproyecto de régimen común sobre comercio de servicios basado en el acuerdo general sobre la materia, con el objeto de liberalizar progresivamente esta área. La Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) ha redactado un anteproyecto de régimen de inversiones, también con fines de liberalización gradual, aunque dando un trato preferencial a las entidades de la subregión.

Como parte de su política de inserción internacinal, los países centroamericanos han tomado variadas medidas para atraer inversiones extranjeras, especialmente de los Estados Unidos, cuyo mercado es de primordial importancia para todos. Entre otras cosas, han procedido a una modernización de las normas sobre inversión extranjera directa. Además, como participantes en la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema generalizado de preferencias de los Estados Unidos, y por haber suscrito acuerdos sobre las zonas en las que funcionan empresas maquiladoras, los países centroamericanos han conseguido un trato preferencial en el mercado de ese país, que en algunos casos incrementó la inversión extranjera directa.⁷⁴ No obstante, la entrada en vigor del TLC y las deficiencias estructurales mencionadas dejan en desventaja a la subregión en la competencia con otras regiones en desarrollo por atraer capitales foráneos.

Pasando al ámbito nacional, cabe recordar que Costa Rica inició en 1986 el proceso de liberalización en virtud del cual la tasa arancelaria promedio disminuyó de 17% en 1989 a 11.2% en 1994. En 1995, el país sumó al arancel una sobretasa general de 8% para hacer frente a sus problemas fiscales, pero ésta fue eliminada rápidamente. Además, Costa Rica está suprimiendo los subsidios a las exportaciones no tradicionales, dejando de imponer precios oficiales y anulando los acuerdos exclusivos de comercialización sobre algunos alimentos básicos.

En febrero de 1995, El Salvador intentó reducir el nivel máximo del arancel externo común de 20% a 15%, y el arancel sobre bienes de capital de 5% a 1%, pero posteriormente el país modificó el programa de desgravación propuesto. En diciembre del mismo año, el Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica Centroamericana acordó adoptar las siguientes metas de política arancelaria hasta el año 2000: reducción de los aranceles, a 0% en el caso de las materias primas, a un 15% en el de los productos terminados, y a niveles intermedios de 5% a 10% en el de las materias primas y otros insumos producidos en la región. Todos los países están tomando medidas para conformarse a esta norma común.

⁷³ En el artículo 26 del Sistema Arancelario Centroamericano se indican las excepciones generales a la normativa general del arancel externo común, que permiten a los países miembros modificar sus aranceles en caso de grave desequilibrio del balance de pagos, problemas de abastecimiento, desorganización de los mercados y prácticas de comercio desleal.

⁷⁴ Se estima que en 1994 el 53% de las exportaciones a los Estados Unidos estaban sujetas al pago de aranceles (SIECA, 1996).

Guatemala adoptó el arancel externo común en 1993 y, además, la mayoría de los productos importados paga una sobretasa aduanera de 3%. El país aplica un sistema de bandas de precios a los granos básicos importados y sólo exige un permiso especial para la importación de harina de trigo. Existen disposiciones sobre devolución de impuestos en caso de importación de materias primas y productos intermedios y de los insumos empleados por las empresas maquiladoras para fabricar artículos que son exportados fuera del MCCA. La mayor parte de los incentivos a las inversiones se otorgan a las realizadas en empresas de ese tipo.

Además del arancel externo común, Honduras aplica una sobretasa general del 5% a las importaciones de materias primas y del 10% a los productos manufacturados. Asimismo, se aplica un impuesto adicional de 20% a todas las importaciones, con excepción de los medicamentos, la leche en polvo, los cereales básicos, las semillas, los fertilizantes, los fungicidas y el ganado. El país prácticamente no otorga subsidios a las exportaciones y los grava con un impuesto del 1% del valor f.o.b., aunque con ciertas excepciones. Las exportaciones de plátanos pagan un impuesto que fluctúa entre el 7% y el 13% de su valor.

Fuera del arancel externo común, en Nicaragua se aplican un arancel temporal de importación que fluctúa entre el 5% y el 15%, y un impuesto de timbres fiscales del 5%. El primero grava 900 productos de cualquier procedencia que compiten con bienes similares producidos en el país y el segundo se aplica a todos los productos, por lo que los derechos arancelarios ascendieron a un 52% en 1994. De común acuerdo con los países de la región y el resto del mundo con los que mantiene relaciones comerciales, Nicaragua ha adoptado un plan de eliminación gradual de esas sobretasas, que se iría implementando a medida que la producción nacional vaya adquiriendo competitividad. La internación de insumos destinados a producir bienes de exportación no paga derechos y, además, está exenta del impuesto sobre las ventas. Los exportadores de bienes no tradicionales pueden adquirir divisas al tipo de cambio oficial y reciben un certificado de beneficio fiscal del 5% de su valor f.o.b. para el pago de impuestos y aranceles.

F. PAÍSES DEL CARIBE

El comercio y la política comercial

Los países del Caribe se enfrentan actualmente a los desafíos que plantea la economía internacional, en particular la posible creación de un área de libre comercio en el hemisferio. En este contexto cabe señalar que la pérdida de la protección acordada al banano producido en el Caribe en los mercados de la Unión Europea, que está siendo impugnada en la Organización Mundial del Comercio, y la eliminación de las preferencias en el mercado de los Estados Unidos que podría traer aparejada la creación de dicha área, pueden tener graves consecuencias para las pequeñas economías de la subregión.

El año 1995 fue particularmente difícil para muchos países caribeños, debido a varios desastres naturales que tuvieron graves consecuencias para esas economías extremadamente vulnerables. El turismo, que es la principal fuente de los ingresos de la mayor parte de los países caribeños, incluida Cuba desde mediados de los años ochenta, se vio muy perjudicado por los huracanes que asolaron la región, y el ingreso de turistas sólo aumentó en unos pocos países. Las excepciones fueron Cuba, en la que las entradas del turismo superaron a todas las demás fuentes de divisas y, en menor medida, Barbados, Bahamas y Jamaica. Los más afectados fueron Antigua y Barbuda, Montserrat, Anguila, Antillas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos y Saint Martin (CEPAL, 1996i, pp. 13-15).

El sector manufacturero, que representa una pequeña proporción de las actividades económicas en el Caribe, está integrado por empresas locales y regionales y las industrias que funcionan en zonas de procesamiento de exportaciones. La difícil producción agrícola tuvo efectos muy negativos para las empresas agroindustriales, y las demás empresas manufactureras, que se desarrollaron gracias a una elevada protección, han tenido problemas para adaptarse a una economía más abierta. Las actividades de las empresas maquiladoras en las zonas de exportaciones fueron las únicas que presentaron cierto dinamismo (CEPAL, 1996i, pp. 9-10).

Cabe destacar que a los países caribeños les resulta más difícil realizar una reforma comercial amplia que a los demás países del continente, puesto que los impuestos al comercio exterior representan una proporción significativa de sus ingresos fiscales. Por ejemplo, en los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental éstos representan más de la mitad de la recaudación tributaria, desde un 52% en Montserrat a un 66% en Antigua y Barbuda. En Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago, que han implementado políticas de reforma tributaria, la dependencia de los impuestos sobre el comercio se ha reducido en los últimos años; en 1994 era de un 8.6% en Barbados y de un 14% en Jamaica. Belice ha adoptado un nuevo régimen tributario con el objeto de reducir su dependencia de los impuestos sobre el comercio, que en 1994 superaba el 54% del total recaudado. En Granada, en cambio, los primeros intentos de reforma de la estructura tributaria fracasaron debido a los problemas que surgieron en la recaudación de impuestos sobre el consumo, lo que puso sobre alerta a los países pequeños con respecto a las dificultades que supone la reforma tributaria en el ámbito administrativo (CEPAL, 1996h, p. 9; CEPAL, 1995g, pp. 30-36). Sin embargo, los gobiernos se esfuerzan por encontrar fuentes de ingresos fiscales estables que no propongan distorsiones en el sistema de incentivos para la producción de exportables.

Capítulo V

LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DE APOYO COMPLEMENTARIO*

El comercio exterior y el transporte internacional están estrechamente vinculados, en una relación de interdependencia mutuamente beneficiosa. Los cambios de la demanda en cantidad y calidad inciden en la oferta de servicios de transporte, de la misma manera que las modificaciones (o la inalterabilidad) de la oferta influyen en la demanda. Aunque dicha oferta responda a una demanda derivada del comercio de bienes, el mejoramiento de estos servicios se refleja, a la vez, en el costo final de los productos exportados e importados, lo que permite la expansión del comercio (CEPAL, 1992a). De hecho, históricamente el progreso técnico de los transportes y las comunicaciones ha sido uno de los principales factores determinantes del continuo proceso de internacionalización de la economía (véase el capítulo I).

La demanda que generan los exportadores e importadores de mercancías es muy variada y la gama de servicios que ofrecen los transportistas debe ser igualmente amplia. Los servicios de transporte internacional de América Latina y el Caribe son heterogéneos, debido a que están determinados por diferentes estructuras productivas, tipos y volúmenes de carga, ubicaciones geográficas, dotación de infraestructura y condiciones de acceso a mercados más vastos. Debido a esta diversidad, se distinguen en la región las siguientes áreas geográficas desde el punto de vista del transporte:

i) México, que colinda con los Estados Unidos de América, su socio comercial más importante, realiza sus transacciones con éste por vía terrestre. Sin embargo, utiliza el transporte marítimo para sus intercambios con otros países del mundo.

ii) El sistema de transporte de la gran cuenca del Caribe, al que pertenecen los países caribeños y centroamericanos, más Colombia, México, Panamá y Venezuela, y que es servido por buques de alta mar, de la cuenca del Caribe (*short-sea*) e interinsulares (*inter-island*). En este grupo se destaca el caso de Panamá, ya que la existencia del Canal Interoceánico permite que el país sea empleado como depósito comercial y sus puertos como centros de transbordo para los operadores de todo tipos de buques. En Centroamérica, la cercanía de los países ha facilitado el desarrollo del transporte carretero y ferroviario, así como de múltiples proyectos de corredores bioceánicos.

iii) El subcontinente sudamericano, en el que se distinguen la Comunidad Andina y el Mercosur (al cual se vinculó Chile), con sus respectivos sistemas de transporte. En esta subregión se dispone de una extensa red vial y ferroviaria, especialmente en el Cono Sur, los servicios terrestres están en proceso de transformación, los sistemas de transporte fluvial y de cabotaje son poco desarrollados, y el transporte marítimo de alta mar

* Este capítulo fue preparado por la Unidad de Transporte de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento.

conlleva onerosos costos portuarios, todo lo cual ha determinado que el transporte del comercio intrasubregional sea eminentemente terrestre.

Es también importante subrayar el doble papel de los servicios de transporte, ya que pueden ser una actividad en la que los países buscan adquirir y mantener competitividad internacional, o bien constituir un insumo necesario para preservar la competitividad internacional de los bienes exportados. El tema de los servicios de apoyo al comercio y la competitividad internacional en América Latina y el Caribe es muy complejo y sobrepasa los alcances de este capítulo, en el que sólo se pretende destacar algunos aspectos relevantes de los diversos modos y servicios de transporte en la región.

A. EL TRANSPORTE MARÍTIMO

Al abordar este tema, es importante mencionar dos de las profundas transformaciones que se están produciendo en el ámbito del transporte marítimo internacional y que pueden influir decisivamente en la evolución de estos servicios en América Latina y el Caribe. El primero de estos procesos de cambio apunta a que la diversidad continental de los servicios de transporte debería acentuarse como resultado del establecimiento de corredores bioceánicos y la concertación de "alianzas globales" entre las grandes compañías navieras de línea. La utilización de los corredores bioceánicos tendría que facilitar el acceso a las nuevas grandes zonas de producción y su incorporación en el ciclo económico, así como intensificar la demanda de servicios de transporte oceánico. En el continente americano, los corredores bioceánicos se encuentran en Canadá, México y Panamá, más diversos ejes en Sudamérica (CEPAL, 1987, p. 17).

Las compañías navieras operan en mercados globalizados y con bajas tasas de retorno debido al relativo aumento de la competencia y el simultáneo debilitamiento de la capacidad de las organizaciones marítimas para fijar los costos de los fletes y controlar la oferta de transporte. Además, en muchos casos, la industria naviera dejó de contar con un apoyo firme de sus gobiernos. Por lo tanto, las empresas han procurado reducir sus costos unitarios, principalmente por medio de la ampliación de su escala de actividades, posibilitada por la introducción del transporte en contenedores y otros avances tecnológicos. Sin embargo, aunque los operadores desplazan volúmenes de carga que superan cada vez más los registros de años anteriores, armonizan sus itinerarios, construyen buques portacontenedores de crecientes dimensiones y minimizan sus costos de mano de obra, sus tasas de retorno continúan siendo bajas, con un promedio de aproximadamente 2.5% (International Transport Journal, 1996, p. 41; Containerisation International, 1996, p. 7). Para los navieros, la única opción es modificar la estructura de costos de la industria, y con tal propósito han empezado a establecer alianzas entre compañías. Estos acuerdos confieren a sus miembros un gran poder de mercado, ya que pueden reducir sus costos al consolidar cargas que anteriormente eran transportadas en forma individual, intercambiar contenedores, aumentar las frecuencias de los servicios, compartir los servicios terrestres y marítimos de aprovisionamiento, y maximizar la utilización de la capacidad de sus buques. Según estimaciones actuales, ya en 1998 esas alianzas controlarán entre 85% y 90% de la capacidad mundial para el transporte marítimo de contenedores (Lamb, 1996, p. 5).

A pesar de la reciente expansión del comercio internacional, se estima que todavía existe alrededor de 15% de capacidad de transporte regular excedente, debido al gran número de nuevos buques portacontenedores (Schlingensiepen, 1996, p. 3). Esta situación podría hacer que las alianzas marítimas decidieran operar en las rutas norte-sur del continente con el fin de captar un volumen adecuado de carga para los servicios de transporte que prestan en el comercio este-oeste, entrando así en competencia directa con las compañías navieras de la región.

Si esto ocurriera, una consecuencia importante podría ser que se redujera la participación efectiva de las compañías navieras pequeñas de América Latina y el Caribe en el comercio de la región con el resto del mundo, debido a que no están en condiciones de competir con dichas alianzas, que se benefician de economías de escala y pueden ofrecer tarifas reducidas, descuentos en los fletes y una amplia gama de servicios. Para evitar ser eliminadas o absorbidas, las compañías menores tendrían que redefinir su campo de actividad y buscar segmentos de mercado (nichos) en los cuales pudieran especializarse.

Sin embargo, no todas las rutas comerciales estarán dominadas por las grandes alianzas navieras. Aun así, el mercado se estratificaría de acuerdo con el tamaño de los navíos. Los buques con una capacidad de 6 000 TEU⁷⁵ o más grandes deben operar entre los puertos mayores en las rutas transpacíficas, transatlánticas, y entre Asia y Europa (Fairplay International Shipping Weekly, 22 de febrero de 1996, p. 12, y 15 de febrero de 1996, pp. 28 y 29). De esto podría resultar, por ejemplo, que los buques de 4 000 TEU recalaran directamente en los puertos secundarios, y los de 2 000 TEU en los puertos de tercer nivel, ya que todos ellos pueden ofrecer servicios de transbordo y distribución tanto a los puertos periféricos como a los destinos fuera de la costa. Asimismo, es previsible que en los puertos se procurará expandir los servicios de manejo de carga para abarcar toda la logística del proceso, es decir, la gestión y las operaciones de almacenamiento, transporte, desaduanamiento y distribución final de los productos. Su propósito no será sólo vender servicios a los clientes, sino emprender nuevas actividades directamente con los usuarios. En las rutas norte-sur se puede prever un panorama similar. El empleo de buques de 2 000 TEU para las recaladas directas entre los países en desarrollo y los industrializados, o indirectamente por la vía de los puertos de transbordo, podría extenderse fácilmente a muchos puertos de la región.⁷⁶

En cuanto a los puertos, todos los países están muy interesados en captar los tráficos de transbordo y se han efectuado cuantiosas inversiones con tal fin. Por ejemplo, los puertos de Kingston (Jamaica) y de Manzanillo (Panamá) ofrecen servicios de transbordo de buque a buque. En otros, como Veracruz (México), Callao (Perú) y San Antonio (Chile), se proyectan inversiones no solamente en infraestructura, sino también en corredores bioceánicos, con el propósito de alcanzar una zona interior (*hinterland*) más extensa. En otros casos, como en Bermuda, el gobierno y un inversionista privado están construyendo un centro de transbordo marítimo en Freeport; en Panamá las autoridades otorgaron a un inversionista privado una concesión de 30 años para invertir en los puertos de Balboa y Cristóbal y encargarse de su operación; el gobierno de Perú tiene un proyecto para la construcción de un terminal de transbordo en el Callao para que puedan atracar buques portacontenedores de tercera generación; su costo es de 221 millones de dólares y será financiado por el Organismo Japonés de Cooperación Internacional. Por su parte, en Brasil y Chile se proyecta construir puertos nuevos en Sepetiba y Mejillones, respectivamente (CEPAL, 1992b y 1991a).

Sin embargo, pueden surgir factores que alteren las rutas comerciales y los planes de las compañías navieras, tales como la explotación de nuevas zonas productivas en el interior de Sudamérica, la posible integración de Cuba a los flujos de comercio, los cambios de planes de inversión de los gobiernos o el eventual rechazo del sector privado a las propuestas de participación debido a los problemas que plantea la mano de obra portuaria (CEPAL, 1996e). Además, es posible que la formación de alianzas entre las grandes compañías navieras lleve al establecimiento de puertos centrales o de transbordo, con la consiguiente reducción del número de puertos servidos, lo que podría ampliar la demanda de servicios de transporte terrestre y costero, e incrementar la utilización de los corredores bioceánicos.

⁷⁵ TEU (twenty-foot equivalent unit) es una unidad de medida equivalente a un contenedor de 8x8x20 pies.

⁷⁶ Es importante considerar que la capacidad promedio de los buques latinoamericanos no supera los 1 200 TEU.

B. EL TRANSPORTE FERROVIARIO

En América Latina, el papel de los ferrocarriles en el comercio internacional ha cambiado mucho a lo largo de los años. En algunos países, como Nicaragua, ya no hay ferrocarril, y en otros, como Ecuador, su participación en el transporte local es mínima y virtualmente nula en el comercio externo. En el otro extremo está Bolivia, país mediterráneo y con un sistema vial precario, cuyos ferrocarriles asumen una gran importancia en su comercio exterior. En otros países, sectores exportadores muy gravitantes deben su competitividad a los ferrocarriles, como es el caso de la explotación de mineral de hierro en Brasil y Chile.

Los ferrocarriles han perdido relevancia debido a los cambios de la estructura productiva de los países, así como a razones de orden tecnológico, institucional o financiero, que incluyen su proceso de estatización, iniciado hace más de un siglo, y que llegó a su expresión máxima durante el período de posguerra. En muchas líneas, la competencia vial hizo que el tráfico cayera en términos absolutos, lo mismo que, en general, la recaudación por concepto de fletes, esto último como consecuencia de su nuevo papel de servicio público o de fomento. Con el pasar de los años, la situación financiera de los ferrocarriles se tornó cada vez más deplorable, y las inversiones descendieron a niveles mínimos, lo que amenazó la propia sobrevivencia a largo plazo del transporte ferroviario.

A partir de las reformas económicas emprendidas en América Latina, los gobiernos empezaron a considerar la reestructuración, privatización y redefinición del papel del ferrocarril. El primer país latinoamericano que puso en marcha una política ferroviaria basada en esos principios fue Colombia, a fines del decenio de 1980, seguido por Argentina, Chile, Bolivia y Brasil. En otros países, como México y Perú, se están contemplando, o ya implantando, medidas similares. Las modalidades de privatización son dispares; en algunos casos se adjudicaron redes completas, incluyendo infraestructura y material rodante, a un solo concesionario; en otros, por lo menos inicialmente, se trató de establecer una separación entre la administración de la vía y la operación de los trenes. En general, las vías propiamente tales siguen siendo de propiedad estatal, aunque con frecuencia son administradas por empresas concesionarias. En América Latina, hasta el momento, no se han adoptado modelos que contemplen la coexistencia de varios operadores de trenes que compitan entre sí y paguen derechos de vía al concesionario de la infraestructura (CEPAL, 1993b).

Aunque sea prematuro formular conclusiones acerca de las consecuencias de la privatización para las perspectivas de los ferrocarriles en el transporte internacional de la región, se perciben algunas señales alentadoras. La calidad del mantenimiento ha mejorado y la inversión empieza a subir. No se tiende a realizar planes de modernización masivos, sino inversiones puntuales, y muchas veces se adquiere equipo usado. En algunos casos, el tráfico internacional debería resultar beneficiado por las interrelaciones accionarias entre empresas ferroviarias de ambos lados de una frontera, tal como sucede con las empresas Ferrocarril de Antofagasta a Bolivia en Chile, y Ferrocarril Andino en Bolivia.

C. EL TRANSPORTE POR CARRETERA

En el transporte internacional de América Latina los caminos cumplen una función fundamental. Salvo en la zona del Darién, entre Panamá y Colombia, se puede afirmar que existe una red vial básica que une el continente, aunque sus estándares de diseño y condición son muy diversos. La implementación de un sistema de transporte fluido requiere que se mejoren y rehabiliten varios tramos de carretera.

Por esa razón, en diversos foros subregionales (Mercado Común Centroamericano, Comunidad Andina, Mercosur) se han adoptado o se están configurando acuerdos con el fin de definir rutas para el transporte internacional. Además de la identificación de las vías, en estos convenios se procura establecer estándares mínimos de diseño y uniformar la señalización, los límites admisibles de peso y dimensión de los vehículos y la forma de poner en vigor esa reglamentación, materias en las que se está avanzando paulatinamente. Otro aspecto relevante y aún no resuelto se refiere a la obtención de recursos destinados a mantener las rutas en condiciones apropiadas para el tránsito internacional.

El mejoramiento, rehabilitación y conservación de las carreteras internacionales requiere ingentes recursos, costo que tradicionalmente ha sido cubierto por el sector público con préstamos de los bancos multilaterales y regionales. Ante la evidente insuficiencia de esos mecanismos para satisfacer la demanda de inversiones en infraestructura, en los países de la región se está recurriendo al sector privado, por la vía de las concesiones. En Argentina y México ya se han dado en concesión 10 000 y 6 000 kilómetros de caminos, respectivamente. En otros países como Brasil, Chile y Colombia, se están poniendo progresivamente en marcha procesos similares. Debido al alto costo que implica la recaudación de peajes, las concesiones sólo son viables en rutas con alta densidad de tránsito (por lo general más de 3 000 vehículos diarios).

Junto con elevar la calidad de las vías terrestres a estándares que respondan a las necesidades del transporte, es necesario implementar una política sostenida de conservación de carreteras. En este aspecto ha existido una deficiencia notoria virtualmente en toda América Latina, que se ha traducido en un grave deterioro de muchas carreteras, incluidas las que sirven para el tránsito internacional. Sus deficientes condiciones, que provocan demoras, daños a la carga y otros serios inconvenientes, aumentan los costos del transporte y llegan incluso a inhibirlo.⁷⁷ Una posible forma de garantizar el buen estado de las rutas de transporte internacional sería incentivar al sector privado para que participe en la gestión de las labores de mantenimiento. Mediante contratos de conservación basados en estándares o en resultados se puede transferir a contratistas la obligación de mantener las vías en buenas condiciones.⁷⁸ La modalidad de contrato regido por estándares está siendo introducida en forma experimental en varios países de América Latina, lo que permite prever una mejoría de los niveles de conservación vial.

En el último tiempo ha cobrado nuevo vigor el propósito de establecer corredores bioceánicos que conecten por carretera las costas atlántica y pacífica del Cono Sur. Esta idea está siendo incentivada por la progresiva expansión del comercio con los países de la cuenca del Pacífico, así como por la reciente asociación de Chile al Mercosur. Las razones que sustentan tales proyectos permiten pensar que, además de dinamizar el intercambio intrarregional, los corredores servirán principalmente para facilitar el transporte de productos desde el interior del continente (centro de Brasil, Bolivia, Paraguay y noroeste de Argentina) a los puertos del Pacífico, tráfico que representa un volumen potencial de millones de toneladas anuales. Por otra parte, la falta de carga en cantidades significativas y los altos costos portuarios hacen poco realista esperar que, en la práctica, los corredores funcionen como unión entre puertos de ambos océanos, dando lugar a tramos terrestres intermedios vinculados al transporte marítimo atlántico-pacífico.

⁷⁷ Se estima que en muchos países la deficiente conservación de carreteras ha ocasionado aumentos de costos operacionales y necesidades de rehabilitación vial, que hubieran podido evitarse, por un monto equivalente a más de 1% del PIB durante la última década (CEPAL, 1994c, p. 14).

⁷⁸ Los contratos tradicionales se limitaban a encomendar la ejecución de obras, sin necesariamente preestablecer un patrón determinado.

En una reunión de Ministros de obras públicas y transporte de los países del Cono Sur (Arica, abril de 1995), se creó el Grupo de Trabajo Multilateral de Corredores Bioceánicos, que se encargará de fijar el trazado de estas rutas; existen para esto diversas opciones, que van desde el centro y sur de Brasil o de Uruguay, pasan por Bolivia, Paraguay o Argentina, y llegan al sur del Perú o norte y centro de Chile. En la práctica, los corredores propuestos ya existen, pero están compuestos de tramos heterogéneos, algunos de ellos sin pavimento, por lo que todos requieren inversiones para mejorar la infraestructura existente. El corredor que podría considerarse más próximo a la consolidación es el que une Montevideo y Buenos Aires con los puertos del litoral central de Chile, pasando por el túnel Cristo Redentor en la cordillera de los Andes. Sin embargo, aún falta mejorar el cruce del Río de la Plata, lo que se pretende hacer mediante concesión privada en un futuro próximo, así como asegurar su operación durante todo el año, puesto que en la actualidad el tránsito se suele interrumpir por períodos relativamente prolongados a causa de factores climáticos.

En algunos países centroamericanos y de Sudamérica se está considerando la posibilidad de construir "canales bioceánicos" que conecten el mar Caribe con el Océano Pacífico mediante carreteras (Honduras), ferrovías (Nicaragua) y canales (Colombia). Estas iniciativas se encuentran por ahora sólo a nivel de propuestas, pero todas tienen por propósito complementar los servicios del Canal de Panamá.

D. EL TRANSPORTE INTEGRADO

Los servicios de transporte internacional en América Latina están siendo sometidos a un proceso de transformación con el fin de asimilarlos a los sistemas mundiales, y así contribuir a mejorar la inserción de la región en la economía internacional. Uno de los aspectos más visibles de este cambio es la introducción de los servicios integrados de transporte, que permiten una gestión conjunta de las operaciones de almacenamiento, transporte, desaduanamiento y distribución final de los productos. La prestación de estos servicios integrados requiere mayor dinamismo, más capital, y capacidad para enfrentar mayores riesgos, en comparación con los requerimientos que impone la programación del uso de los medios en una operación de transporte simple. Grandes empresas de transporte terrestre en Argentina, Brasil, Colombia y México, pero también agentes de carga en Perú, Chile y Guatemala ya ofrecen servicios completos de puerta a puerta.

A continuación se abordan tres facetas de los cambios en curso con vistas a integrar los servicios de transporte de América Latina: la aparición de los operadores de transporte multimodal, la segmentación de los servicios de transporte terrestre, y la simplificación de los controles administrativos aplicados al transporte y al comercio.

1. El transporte multimodal

Los operadores de transporte multimodal en la región latinoamericana y del Caribe constituyen actualmente los agentes intermediarios más importantes del transporte internacional externo, tanto en términos de valor, con un promedio estimado de 40% a 70% del comercio exterior de productos no tradicionales, como del número de operaciones de transporte en las que intervienen. Asimismo, su participación en el intercambio intrarregional es creciente, e incluso contribuyen a una mayor articulación de los modos de transporte en la región.

Hasta hace poco tiempo, las agencias navieras concentraban el grueso de las operaciones de exportación, mientras que los agentes intermediarios tenían una participación mayoritaria en los servicios de transporte de

carga de importación desde los países industrializados con los que la región realiza la mayor parte de su comercio. En los últimos cinco años se ha observado un cambio de ese reparto en favor de dichos agentes que, al igual que en otras regiones del mundo, han venido adquiriendo mayor participación. En el ámbito del transporte del comercio intrarregional, tanto agentes intermediarios como empresas de transporte carretero, a las que recientemente se han sumado empresas ferroviarias de Argentina, Brasil, Chile y México, están ofreciendo servicios integrados de transporte y actuando como operadores de transporte multimodal.

Sin embargo, el marco institucional todavía carece de una estructura jurídica formal que establezca reglas claras para la operación del transporte multimodal en la región. A pesar de los esfuerzos a nivel gubernamental, en lo que atañe a responsabilidad, así como a nivel gremial, referidos a la condición jurídica del agente intermediario, no se han acordado reglas y prácticas que fomenten el desarrollo de esta actividad. En dos normativas regionales ya aprobadas, una en la Comunidad Andina y otra en el Mercosur, la reglamentación respecto de los operadores de transporte multimodal está aún pendiente.

El marco operativo, por su parte, ha evolucionado considerablemente en los últimos cinco años, de tal forma que ha disminuido la presencia del transportista terrestre, marítimo o aéreo en la negociación y comercialización de los servicios, en tanto que se aprecia una mayor participación del agente intermediario. El factor que más ha contribuido a este proceso ha sido la introducción de nuevos sistemas de programación, gestión y seguimiento de las operaciones de transporte, aportados por las grandes empresas regionales de transporte y las agencias de intermediación filiales de empresas internacionales.

La tendencia de los mercados de servicios de transporte apunta claramente a un aumento de la importancia del transporte intermodal y el uso de sistemas de gestión de operación apoyados en medios de intercambio electrónico de datos, tal como se observa con particular nitidez en el caso de Brasil. Estos sistemas permiten no solamente una mayor eficiencia en la programación, menores costos de operación y un seguimiento más preciso, sino también una mayor integración de los procesos de producción y distribución y, por lo tanto, un mejor aprovechamiento del transporte como elemento de la cadena de distribución física.

2. La segmentación de los servicios de transporte terrestre

El transporte carretero de América Latina está mostrando una evolución similar a la que se ha registrado en el resto del mundo. Si la situación observada en los últimos cinco años, en particular en el Cono Sur, pero también en Colombia y México, comprueba ser el principio de una tendencia, la estructuración futura del mercado de servicios de transporte automotor en el continente apuntaría a una mayor especialización orientada al producto y una creciente oferta de servicios integrados. La progresiva especialización permite racionalizar costos y aumentar la eficiencia de la operación, lo que genera mayor valor agregado para la empresa de transporte; los servicios integrados ofrecen a los usuarios una mayor seguridad, tanto con respecto a mermas o pérdidas, como al cumplimiento de plazos de embarque y entrega.

El mercado del transporte automotor en la región denota una segmentación progresiva en tres grandes categorías de operadores:

i) Los simples transportistas, que se limitan al traslado de mercancías, incluida o no la operación de carga y descarga del camión, cuentan con sistemas de comercialización muy precarios y su oferta de servicios responde a las necesidades de los consumidores finales, así como de otras empresas de transporte que los contratan.

ii) Las empresas que, además de ofrecer servicios de transporte, organizan el traslado de carga para sus clientes mediante la subcontratación de otras firmas de la primera categoría, efectúan operaciones ajenas al transporte, como la recepción de la carga en almacén, y se encargan de diversos trámites administrativos correspondientes. Estas empresas, de tamaño intermedio y grande, suelen mantener relaciones de mediano y largo plazo con sus clientes, ya sea de carácter informal o basadas en contratos. Pertenecen a esta categoría empresas especializadas en servicios marcadamente orientados al producto, ya sea en cuanto a equipos de transporte, carga, descarga y almacenamiento —por ejemplo, en el caso de productos refrigerados, como la fruta chilena o las flores de Colombia—, o bien como resultado de una gestión y programación de servicios adaptadas a los requerimientos de sus clientes habituales.

iii) La tercera gran categoría de empresas constituye todavía un segmento muy reducido del mercado de transporte automotor internacional de la región y agrupa a las que ofrecen servicios de transporte intermodal mediante subcontratación. Estas empresas suelen ser grandes y realizan negocios de largo plazo mediante contratos con sus clientes, a los que ofrecen la gama completa de servicios, desde el empaque al almacenamiento y acondicionamiento del producto, e incluso su entrega final a los establecimientos minoristas en el mercado de destino, como en el caso de la distribución en Argentina de publicaciones periódicas impresas en Chile (CEPAL, 1996f).

3. La simplificación de los controles administrativos del comercio y el transporte

La construcción y conservación de la infraestructura vial, no obstante ser un elemento indispensable, dista de ser suficiente para crear y mantener un sistema de transporte terrestre eficaz. Se requiere, además, que los puestos policiales fronterizos, las aduanas, los servicios de inspección fitosanitaria y zoonosanitaria y otros complementarios funcionen de acuerdo con reglas claras y estén debidamente coordinados entre países, ya que de lo contrario se entorpece el transporte. La situación ideal sería que todo el transporte pudiera efectuarse como si transcurriera dentro de un solo país.

En general, los avances en cuanto a la simplificación de los controles fronterizos y trámites administrativos, tanto en materia de procedimientos como de documentación, han sido considerables en todo el continente. Estos progresos son atribuibles a dos factores principales, que en el corto plazo deberían apoyar la gestión y la actividad de los servicios de transporte multimodal y terrestre para dar lugar al establecimiento de flujos directos y continuos sobre la base de operaciones modales o intermodales. Dichos factores son los siguientes:

i) Los procesos institucionales vinculados a esquemas regionales de integración, como el TLC, el MCCA, la Comunidad Andina y el Mercosur, que han impulsado la adopción de medidas para facilitar el comercio y el transporte; en este marco, diversos países han instituido comités de frontera encargados de resolver asuntos de procedimiento local, lo que ha permitido mejorar apreciablemente la fluidez de las operaciones.

ii) La disponibilidad de nuevas tecnologías de manejo de información, que ha conducido a una progresiva introducción de medios informáticos y de intercambio electrónico de datos tanto en los sistemas de control de las autoridades, como en los de gestión de los operadores de comercio y transporte.

TERCERA PARTE

**EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
1995-1996**



Capítulo VI

REGIONALISMO ABIERTO: CONCEPTO Y PRÁCTICA

A. DELIMITACIÓN DEL CONCEPTO

A principios de 1994, la CEPAL acuñó el concepto de "regionalismo abierto" para caracterizar una tendencia ya en curso en América Latina y el Caribe (CEPAL, 1994b).⁷⁹ Los países de la región de Asia y el Pacífico habían adoptado con anterioridad los mismos principios como eje de su cooperación económica (véase el recuadro VI.1). Básicamente, se trata de un proceso de integración regional que se lleva a cabo en un ambiente de liberalización y desreglamentación, y que, por lo tanto, es compatible con la liberalización multilateral y complementario de ésta. Los acuerdos latinoamericanos y caribeños no obedecen todos a los mismos principios ni han adoptado la misma forma. Mientras algunos constituyen un avance hacia la constitución de uniones aduaneras plurilaterales, otros se enmarcan en un bilateralismo estrecho que sólo admite la liberalización de una reducida proporción del comercio intrarregional (véase el capítulo VII). En este capítulo analizaremos el concepto, tanto en su acepción original como en lo que respecta a sus implicaciones para la convergencia de los acuerdos de integración en la región (véase la sección B del capítulo VII).

La CEPAL describe el regionalismo abierto como un proceso derivado de la creciente interdependencia de los países de la región e impulsado tanto por acuerdos intergubernamentales específicos de carácter preferencial como por las fuerzas de mercado. Por una parte, se supone que las actuales tendencias a la globalización de la competencia y la internacionalización de la producción imponen a los países la apertura de la economía al comercio y la inversión internacionales. Esto, sin embargo, no excluye una apertura preferencial, y por ende más profunda, con respecto a otros países de la misma región. Por el contrario, la liberalización general y la apertura preferencial pueden complementarse mutuamente, con el objeto de elevar la competitividad y dar dinamismo a la economía.

En esencia, la apertura unilateral obliga a los países a readecuar su estructura productiva a las nuevas corrientes comerciales. Esto les permite aprovechar las ventajas estáticas de la reasignación de recursos a usos más eficientes y, a la vez, proporciona los medios necesarios para incrementar la productividad de los factores gracias al acceso a tecnologías más avanzadas, e insumos de mejor calidad y de menor costo. La apertura regional ofrece la ventaja de dar acceso preferencial a mercados dinámicos. Por lo tanto, las empresas de los países miembros pueden verse beneficiadas por economías de escala y por la adquisición de experiencia en el campo de las exportaciones en condiciones competitivas menos duras de las que podrían haberse dado en

⁷⁹ En el documento CEPAL (1994b, p. 12) se describe el regionalismo abierto como "... la interdependencia nacida de acuerdos de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general".

ausencia de este fenómeno. La apertura preferencial puede contribuir a la liberalización unilateral si los aranceles aplicados a terceros países limitan el costo de una posible desviación del comercio. Finalmente, en caso de que produjera un creciente proteccionismo a nivel internacional, el regionalismo abierto constituye un medio útil de defensa, en primer lugar, por ofrecer acceso asegurado a otros mercados y, en segundo lugar, por permitir la definición de una posición conjunta en las conversaciones con terceros países, mejorando así el poder de negociación individual.

Recuadro VI.1

REGIONALISMO ABIERTO EN LA REGIÓN DE ASIA Y EL PACÍFICO

La cooperación económica en el Pacífico, que tiene una larga historia, comenzó a registrar importantes avances a partir de mediados de los años sesenta.* El concepto de "regionalismo abierto" fue inicialmente propuesto a fines de los años setenta por Masayoshi Ohira, entonces Primer Ministro de Japón, quien propuso iniciar "una cooperación regional abierta acorde con la era de la comunidad global", para superar las diferencias políticas y económicas entre los países del Pacífico asiático (Palacios, 1995, p. 298). Esta iniciativa dio origen a un mecanismo de consulta que se convirtió, en 1980, en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), y que incluye el "regionalismo abierto" entre sus principios básicos. Con la participación de empresarios, académicos y representantes de los gobiernos, aspira a fomentar la cooperación regional y el libre intercambio comercial y adoptar lineamientos para la promoción del desarrollo económico sobre la base de la equidad y el respeto de la diversidad.

Este foro se inició con trece miembros: cinco países industrializados (Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda), seis países de la ASEAN (Asociación de Naciones del Asia Sudoriental), la República de Corea, y la agrupación de los Estados insulares del Pacífico; más tarde en 1986, se sumaron al grupo China y la provincia china de Taiwán. Más recientemente se han incorporado otros miembros: Hong Kong, México, Chile, Perú, Colombia y Rusia. En la novena reunión, realizada en San Francisco en septiembre de 1992, el concepto asumió un carácter oficial, lo que se reflejó en la declaración "El regionalismo abierto en la región del Pacífico, un modelo de cooperación económica". Los principios de esta doctrina se reiteraron en las siguientes reuniones de la PECC, celebradas en Kuala Lumpur en 1994 y en Beijing en 1995. Con esta orientación básica, el objetivo principal de la PECC ha sido la creación de una región abierta integrada por países asiáticos y de la Cuenca del Pacífico que compartan estas ideas, incluidos los miembros de los acuerdos de integración subregionales, como el TLC, el Área de Libre Comercio de la ASEAN, y el Acuerdo para el establecimiento de relaciones económicas más estrechas entre Australia y Nueva Zelanda.

A lo largo de su historia, la APEC siempre ha sostenido el concepto de regionalismo abierto como principio rector del proceso de integración (véase el recuadro I.3). Como ilustración, en la Declaración Conjunta de la Conferencia de Ministros de la APEC (Cooperación económica en Asia y el Pacífico), celebrada en Seúl en noviembre de 1991, que contiene los principios básicos del organismo, se insiste en que "la APEC, sobre el principio del libre comercio, debería presentarse como un modelo de regionalismo abierto, que complementa y fortalece el sistema multilateral de libre comercio internacional". Esta apertura, que en último término se expresa con el concepto "asociación económica abierta", significa que el proceso regional de liberalización se concibe como parte del proceso global en el seno de la Organización Mundial del Comercio, basado en los principios de multilateralismo, no discriminación, y la preferencia por el enfoque "unilateral concertado". Según éste, dentro del marco de APEC los países miembros deben adoptar en forma unilateral y por iniciativa propia medidas de liberalización y apertura de acuerdo con el grado de su desarrollo, pero siempre intentando coordinarse con los demás, en lugar de proceder a una liberalización rigurosamente programada y que suponga un compromiso de las partes.

* Para los antecedentes sobre la cooperación económica en el Pacífico, véase Okita (1992).

B. EL REGIONALISMO ABIERTO EN LA PRÁCTICA

En contraste con la compleja implementación de los modelos de integración del pasado, la instrumentación del regionalismo abierto es por definición sencilla, dado que se basa en la liberalización y la desreglamentación. Su objetivo es el perfeccionamiento de un mercado regional integrado y la mantención de una protección moderada con respecto a terceros. El mejoramiento de las condiciones de competencia se logra mediante la eliminación de los aranceles y de las barreras no arancelarias que afectan al comercio intrarregional. La supresión de estos obstáculos puede ser gradual, pero en principio debe aplicarse a todos los bienes, con la sola exclusión de los que componen las "listas negativas de excepciones" (reducidas listas de artículos *no* incluidos en el libre intercambio).

Por su parte, el trato preferencial se basa en la negociación y adopción de un arancel externo común de "moderado nivel de protección". En términos de protección efectiva, éste implica la imposición de aranceles bajos, en promedio, y con escaso grado de dispersión. En este sentido, el regionalismo abierto consistiría en la creación de una unión aduanera que abarque al mayor número posible de países de la región, aunque también podría adoptar la forma de una zona de libre comercio, en caso de que los países no lograran ponerse de acuerdo sobre un arancel externo común. En dicho caso, las normas de origen adquieren importancia crucial para evitar la "triangulación" de importaciones desde terceros países, pero éstas no deberían ser muy estrictas para facilitar el aprovechamiento del mercado regional por parte de todos los países miembros de los acuerdos de integración.

En su versión más amplia el regionalismo abierto cuenta con instrumentos complementarios, entre los que destacan la liberalización de los servicios, normas comunes sobre salvaguardias, derechos compensatorios y mecanismos de solución de controversias, de acuerdo con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio, y la facilitación del intercambio a través de obras de infraestructura y la adopción de normas técnicas comunes. En esencia, estos instrumentos complementarios deberían contribuir a reforzar el mecanismo básico del modelo, que se basa en la creación de flujos de comercio e inversión intrarregionales.

El mercado ampliado en virtud de dicho mecanismo brinda a los participantes las necesarias economías de escala y la posibilidad de poner a prueba nuevas líneas de exportación, mientras que el comercio a escala regional aumenta la eficiencia de las economías nacionales. Las ventajas que ofrecen la cercanía física y cultural entre los países facilitan, además, la adopción de nuevas modalidades no verticales de producción y fomentan el comercio intraindustrial en la región, lo que permite lograr un intercambio más equilibrado (véase el capítulo VII).

A su vez, la apertura a terceros países permite una interacción constructiva entre el mercado regional y el internacional. Este último ofrece insumos y tecnologías avanzadas no disponibles en el mercado regional y, en condiciones de libre acceso, puede absorber las exportaciones competitivas previamente puestas a prueba en el mercado regional. Obviamente, el mercado extrarregional seguirá siendo insustituible para la colocación de las exportaciones tradicionales de la región, en tanto que el mercado regional ampliado puede convertirse en un atractivo imán para las inversiones de terceros países, como se indica en el capítulo VIII.

En el regionalismo abierto se otorga gran importancia a la creación de comercio entre los países participantes en acuerdos de integración, y se trata de mitigar al máximo la desviación de importaciones desde terceros. En este sentido es coherente con el modelo económico imperante en la región, que propone una apertura generalizada de la economía. Por lo tanto, se basa esencialmente en el funcionamiento del mecanismo del mercado para la asignación de recursos y la definición de las estructuras de producción. La creación de

comercio con mercados de arancel cero tiene dos efectos principales: por una parte, somete el sistema productivo de un país a la competencia externa, aunque limitada, y por otra, amplía los mercados para la producción nacional competitiva. De este modo, se genera un círculo virtuoso de comercio intrarregional que, como ya se ha indicado, se caracteriza además por una alta permeabilidad a las relaciones comerciales con terceros países y las inversiones de éstos.

Este modelo no puede garantizar que los beneficios de la integración se repartan equitativamente entre los países participantes, por lo que sería necesario proponer una serie de mecanismos compensatorios para los menos adelantados, aunque al parecer sólo se les han otorgado períodos más largos de desgravación. Este aspecto constituye tal vez la mayor debilidad, no sólo del regionalismo abierto, sino del esquema económico en general (véase el capítulo IX). Como se mencionó en el capítulo I, la concentración derivada de la globalización de los mercados conduce, muchas veces, a la marginalización de los países de menor desarrollo relativo, y esta misma tendencia puede darse entre los participantes en un acuerdo de integración. En concreto, si no se ejecutan programas compensatorios de reconversión productiva, la competencia externa puede conducir a un desmantelamiento de las estructuras de producción, socialmente necesarias, como ocurre con las pequeñas unidades agrícolas, o las pequeñas y medianas empresas en general.

El éxito del regionalismo abierto depende además, en una medida importante, del correcto manejo de las políticas macroeconómicas. Un buen ejemplo es el hecho de que al disminuir la protección arancelaria el equilibrio de la balanza comercial empieza a depender casi exclusivamente de la política cambiaria, ya que ésta determina en gran parte las relaciones de competencia con los demás participantes en un acuerdo. Por otra parte, las conmociones económicas provenientes del medio internacional pueden obligar a los países a adoptar medidas de ajuste, que a su vez suelen incidir en las relaciones de competencia dentro de las áreas de integración.

C. APORTES Y LIMITACIONES DEL REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

El examen del regionalismo abierto permite observar las tendencias que se describen a continuación. En el ámbito de la apertura comercial, desde fines de la década pasada prácticamente todos los países latinoamericanos lograron notables avances. El promedio de los aranceles bajó considerablemente, y en general se redujo su dispersión. Los países desplegaron, asimismo, grandes esfuerzos para eliminar las restricciones no arancelarias, incluidas las licencias previas. Esta misma tendencia a la liberalización se observa con respecto a los servicios y la inversión extranjera; esta última se ha visto beneficiada por un creciente número de acuerdos de promoción y protección. Por último, pero tan importante como lo anterior, se han liberalizado los regímenes cambiarios y la mayoría de los países ha vuelto a adoptar sistemas de libre convertibilidad de la moneda. Aunque algunos países se hayan visto obligados a aplicar nuevamente algunas medidas restrictivas para hacer frente a coyunturas adversas, estos retrocesos son limitados y supuestamente pasajeros, por lo que no afectan la esencia de la apertura (véase el capítulo VII).

El regionalismo, en cambio, presenta grandes imperfecciones. Como se indica en el capítulo VII, la región cuenta ahora con cuatro uniones aduaneras, una zona de libre comercio trilateral y un número elevado de acuerdos bilaterales, que va en constante aumento. Todos estos acuerdos aún presentan una serie de deficiencias de menor o mayor alcance, que abarcan desde listas negativas de excepciones que deben irse eliminando gradualmente, conforme a lo programado, hasta la suspensión de la participación de un país en una unión aduanera y la aplicación de medidas de libre comercio a reducidas listas de productos en el caso de

ciertos acuerdos bilaterales (listas positivas). Asimismo, son muy escasos los avances logrados en la aplicación a nivel regional y el perfeccionamiento de medidas complementarias como las normas de origen, y sobre denominación de mercancías, *antidumping* y salvaguardias, y la definición de mecanismos eficientes de solución de controversias. En las uniones aduaneras, se están armonizando algunas de estas medidas, mientras en acuerdos parciales como el TLC también se procura adoptar normas sobre estas materias para su aplicación en un ámbito bilateral o trilateral.⁸⁰ Lo que más parece afectar la integridad del mercado regional es la proliferación de acuerdos parciales, que en algunos casos se superponen o hasta se contradicen, mientras que en otros no llegan a abarcar segmentos de gran potencial del intercambio comercial intrarregional.

⁸⁰ Cabe destacar el caso de las normas de origen que han ido asumiendo parte de la protección antes brindada por aranceles, como ocurre en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Capítulo VII

**EL ESTADO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUBREGIONAL EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE****A. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL**

Durante 1995 y en el primer semestre de 1996, el proceso de integración regional ha mostrado significativos avances, a pesar de las dificultades que enfrentaron algunos países de la región a raíz de la crisis financiera ocurrida en México. Varios de los esquemas subregionales se consolidaron y sus estructuras institucionales evolucionaron hacia mayores grados de compromiso con la liberalización preferencial. Esto ha sido posible gracias a que, no obstante los problemas señalados, básicamente los países mantuvieron la apertura de sus economías a los flujos comerciales y financieros internacionales y, con algunas excepciones, aceptaron los límites impuestos por los acuerdos en favor de sus copartícipes en los esquemas de integración. Por lo tanto, el regionalismo abierto parece haberse arraigado firmemente en la región.

El comercio entre los países de América Latina y del Caribe reaccionó favorablemente a este nuevo entorno. Durante el período 1990-1995 el valor de los intercambios intrarregionales, tanto entre agrupaciones como dentro de ellas, aumentó de 16 100 millones de dólares a 43 000 millones y, correlativamente, su participación en las exportaciones totales de la región pasó de 13.0% a 19.5% (véase el cuadro VII.1). Las cifras parciales disponibles para 1996 sugieren que el comercio intrarregional sigue creciendo, aunque dadas la estructura productiva de los países y la composición de sus intercambios, no es seguro que dicha participación pueda superar con holgura la marca de 20%. El progresivo ritmo de las inversiones entre países latinoamericanos es otra característica de la fase ascendente en que ahora se encuentra el proceso de integración regional.

En cuanto a la composición del intercambio por grandes categorías de bienes, se observa que una proporción alta y creciente de las exportaciones intrarregionales corresponde a manufacturas: 42% en 1990 y 46% en 1995, en comparación con promedios de 31% y 37% para el comercio regional global de estos bienes en los mismos años (véase el gráfico VII.1).⁸¹ Evidentemente, en términos absolutos la magnitud del mercado extrarregional de productos manufacturados aún triplica con creces la del mercado regional, ya que sólo el de Estados Unidos representa cerca de 47.5% del total (véase el cuadro 1.B del anexo estadístico).

⁸¹ Este último porcentaje resulta elevado debido a la inclusión de las ventas externas de las zonas de procesamiento de exportaciones en México.

Cuadro VII.1
AMERICA LATINA Y EL CARIBE : EXPORTACIONES TOTALES Y POR ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACION
(En miles de millones de dólares, fob, y porcentajes)

	1960	1970	1980	1981	1982	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 b/
ALADI																	
1 Exportaciones totales	7.3	12.8	80.3	87.0	80.5	79.8	85.4	72.2	80.0	92.6	101.9	112.7	110.6	134.9 c/	145.2 c/	169.3 c/	206.3 c/
2 Exportaciones a la ALADI	0.6	1.3	10.9	11.9	9.9	7.0	7.1	7.9	8.6	9.8	10.9	12.2	15.1	19.4	23.7	28.6	35.5
3 Porcentaje exportaciones intra ALADI (2:1) (%)	7.7	9.9	13.6	13.7	12.3	8.8	8.3	11.0	10.7	10.5	10.7	10.8	13.6	14.4	16.3	16.9	17.2
Grupo Andino																	
1 Exportaciones totales	3.6	5.4	30.6	29.8	26.0	23.4	24.3	35.2	40.2	62.1	70.3	30.8	28.6	28.3	29.8	35.2	40.2
2 Exportaciones al Grupo Andino	0.0	0.1	1.1	1.2	1.2	0.8	0.8	3.8	4.8	12.0	14.4	1.3	1.8	2.2	2.9	3.8	4.8
3 Porcentaje exportaciones intra Grupo Andino (2:1) (%)	0.7	1.8	3.7	4.0	4.8	3.5	3.2	10.7	12.1	19.4	20.4	4.1	6.2	7.8	9.7	10.8	11.9
Mercosur																	
1 Exportaciones totales			29.5	33.9	29.2	31.0	35.2	30.5	34.1	44.9	46.5	46.4	45.9	50.5	54.2	62.1	70.3
2 Exportaciones al Mercosur			3.4	3.0	2.4	1.8	2.0	2.6	2.5	2.9	3.8	4.1	5.1	7.2	10.0	12.0	14.4
3 Porcentaje exportaciones intra Mercosur (2:1) (%)			11.6	8.9	8.1	5.9	5.5	8.6	7.4	6.6	8.2	8.9	11.1	14.3	18.5	19.3	20.5
Mercado Común Centroamericano																	
1 Exportaciones totales	0.4	1.1	4.5	3.8	3.4	3.5	3.5	3.9	3.7	3.9	3.6	4.0	4.4	4.7	4.9	6.2	7.8
2 Exportaciones al MCCA	0.0	0.3	1.1	0.9	0.8	0.8	0.5	0.4	0.5	0.6	0.6	0.7	0.8	0.9	1.1	1.2	1.5
3 Porcentaje exportaciones intra MCCA (2:1) (%)	7.0	26.2	25.4	24.7	22.4	21.6	15.5	10.7	14.3	16.1	16.0	17.3	18.7	19.1	22.4	20.0	19.2
CARICOM																	
1 Exportaciones totales			5.9	5.5	4.6	3.9	3.3	2.7	2.8	3.0	3.3	3.9	3.8	3.7	3.7	3.8	
2 Exportaciones a la CARICOM			0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.4	0.2	0.3	0.4	
3 Porcentaje exportaciones intra CARICOM (2:1) (%)			8.3	9.6	11.0	12.3	11.3	10.6	11.0	12.4	14.0	12.6	11.6	5.4	8.1	10.5	
América Latina y el Caribe d/																	
1 Exportaciones totales	8.6	15.3	95.1	100.7	90.6	90.8	96.9	80.9	88.7	101.5	113.2	122.7	120.4	146.1 c/	156.4 c/	180.6 c/	220.3 c/
2 Exportaciones a América Latina y el Caribe	0.8	2.0	15.6	16.8	14.0	10.9	10.3	10.5	11.9	13.0	15.5	16.1	19.3	24.5	29.3	34.7	43.0
3 Porcentaje intrarregional/Total (2:1) (%)	8.8	13.3	16.4	16.6	15.5	12.0	10.6	12.9	13.4	12.8	13.7	13.1	16.0	16.8	18.7	19.2	19.5

Fuente : CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales.

a/ Incluye cifras estimadas para los años y países que se indican: 1982, Haití; 1983, Haití; 1984, Haití; 1985, Haití; 1986, México, Guyana y Haití; 1987, Nicaragua, Guyana, Bahamas y Haití; 1988, Guyana, Bahamas y Haití; 1989, Guyana, Bahamas y Haití; 1990, Guyana, Bahamas y Haití.

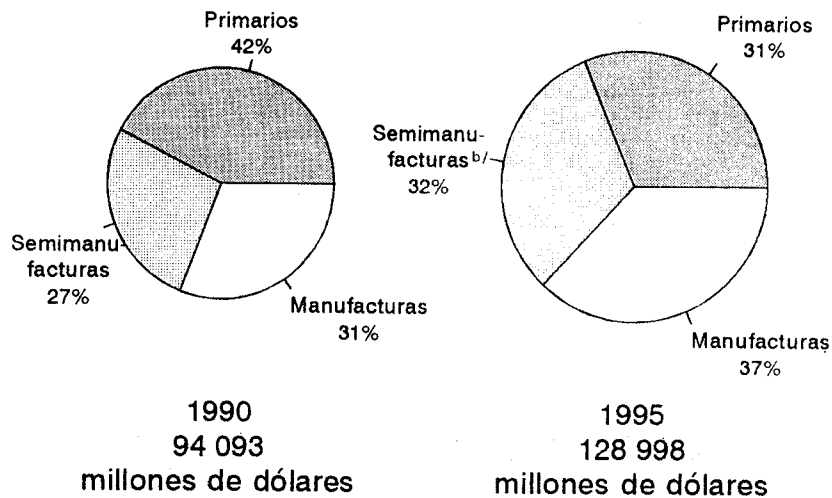
b) Estimaciones a partir de información preliminar.

c) A partir de 1992 incluye las exportaciones de maquila de México.

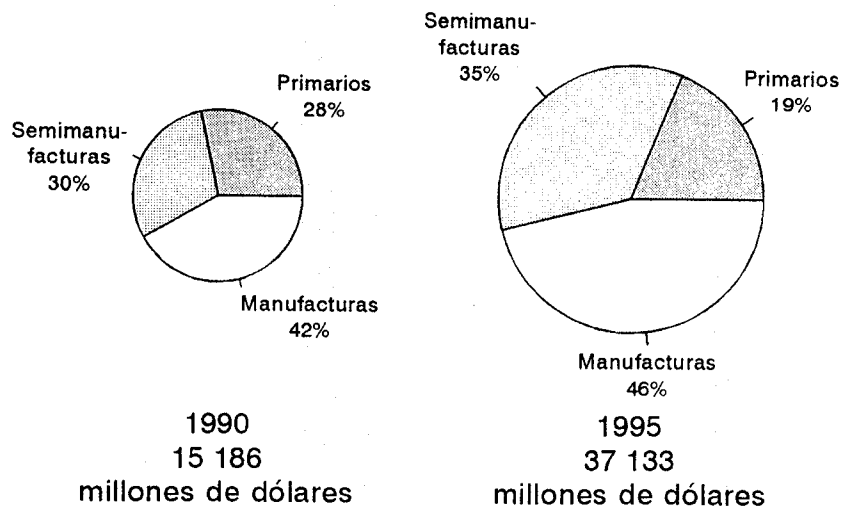
d) Incluye once países de la ALADI, cinco del MCCA, cuatro de la CARICOM (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad & Tabago), más Bahamas, Belice, Haití, Panamá, República Dominicana y Suriname.

Gráfico VII.1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:^a COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN
 GRANDES CATEGORÍAS DE BINES, 1990 Y 1995**

Exportaciones al mundo



Exportaciones a la Región



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a México no pudo ser incluido por el hecho de que, a partir de 1992, en la información sobre su comercio de bienes se han considerado las actividades de maquila, anteriormente adscritas a las estadísticas del sector de servicios, lo que introdujo una discontinuidad en las series históricas.

^b Corresponden a los bienes industrializados con elevadas economías de escala que figuran en el anexo estadístico.

Por otra parte, en estudios especializados se ha demostrado que existe una correlación apreciable y positiva entre el grado de refinamiento tecnológico de los productos y su participación en el comercio subregional, lo que parece confirmar la idea de que las empresas latinoamericanas y caribeñas los utilizan como campo de ensayo para ganar experiencia que posteriormente aprovechan en otros mercados.

Como ya se ha señalado, las políticas comerciales de la mayoría de los países de la región están condicionadas en gran medida por los compromisos de integración a nivel subregional. En efecto, de los cuatro esquemas de este tipo que existen en América Latina y el Caribe —el Mercosur, el Grupo Andino (ahora Comunidad Andina), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la CARICOM— los dos primeros se convirtieron recientemente en uniones aduaneras, el Mercosur el 1º de enero de 1995, y el Grupo Andino apenas un mes después, en ambos casos al sumarse la entrada en vigencia de un arancel externo común (AEC) al régimen de libre comercio ya establecido dentro de cada agrupación. Por su parte, los países del MCCA vienen perfeccionando su unión aduanera desde mediados de 1993, aunque ésta aún opera con importantes excepciones. Finalmente, el libre comercio entre los integrantes de la CARICOM llegó a un grado apreciable al mediar 1995, y se ha continuado cumpliendo el calendario acordado para rebajar gradualmente el AEC.

Existen, además, dos importantes zonas trilaterales de libre comercio. El 1º de enero de 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), del cual son miembros Canadá, México y Estados Unidos. México también integra, junto con Colombia y Venezuela, el llamado Grupo de los Tres, que comenzó a operar el 1º de enero de 1995, y uno de cuyos objetivos es el establecimiento de un área de libre comercio hacia el año 2005. En estos acuerdos no se contempla implementar un AEC aplicable a terceros países, pero sí se imponen exigencias estrictas en cuanto a liberalización comercial entre los miembros y disciplinas no arancelarias, tales como las reglas de origen, las inversiones, los derechos de la propiedad intelectual y los mecanismos para la solución de controversias.

El panorama de la integración regional está también marcado por la proliferación de convenios bilaterales. Actualmente, los acuerdos de complementación económica (ACE) entre pares de países miembros de la ALADI ya suman 31. La mayoría de los 17 ACE bilaterales suscritos en los años noventa tienen metas más ambiciosas en materia de liberalización comercial que los celebrados anteriormente. Chile y México han mostrado una especial predilección por estos convenios parciales y al no estar sujetos a ningún AEC, ambos países gozan de amplia libertad para llevar adelante políticas comerciales independientes. Chile ha concertado siete ACE bilaterales con países de la región, a los cuales se acaba de sumar el suscrito con los cuatro países integrantes del Mercosur en junio de 1996. México, por su parte, además del acuerdo del Grupo de los Tres, ha firmado convenios bilaterales de libre comercio con Chile, Costa Rica y Bolivia.⁸²

Cabe tener presente que en el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres se hace abstracción del AEC del Grupo Andino, así como en el firmado entre México y Costa Rica se prescinde de los compromisos que contempla el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) del MCCA. En el acuerdo de asociación entre Chile y el Mercosur se exime al primero de la obligación de aplicar el AEC de la agrupación. Los tres acuerdos mencionados ejemplifican, por una parte, el afán de algunos países de acceder a nuevos mercados mediante convenios preferenciales, y por la otra, la extrema flexibilidad que se ha debido imprimir a los esquemas regionales y subregionales para asegurar su perdurabilidad. En la misma ALADI se ha tenido que reinterpretar el marco jurídico, ya que a fin de admitir el ingreso de México al TLC fue necesario aceptar

⁸² Además, México ha suscrito acuerdos preferenciales con varios países centroamericanos y del Caribe y está negociando un convenio de libre comercio con el llamado "triángulo norte" de Centroamérica que integran Guatemala, Honduras y El Salvador.

que los países miembros ya no estén obligados a extender automáticamente a los demás las concesiones otorgadas a países no miembros.⁸³

Las imperfecciones de las que todavía adolece la actual generación de acuerdos de integración se relacionan básicamente con cuatro hechos. El primero es que los regímenes de libre comercio están condicionados por listas de excepciones, que serán eliminadas sólo gradualmente. Aun cuando estas listas contemplen un número limitado de partidas arancelarias, pueden afectar a una parte considerable del comercio potencial entre los integrantes del acuerdo. El segundo es que en el caso de las uniones aduaneras, los AEC tampoco se aplican a todo el universo arancelario, ya que se acuerdan nóminas de productos cuyas tarifas deberán acercarse paulatinamente a los niveles comunes. En tercer lugar, hay países que aún no aplican el AEC de la agrupación a la que pertenecen. Por último, en el pasado reciente varios países de la región han adoptado medidas unilaterales de política comercial, en respuesta a la presión de coyunturas económicas adversas. En algunos casos, tales medidas generaron fuertes tensiones en el seno de los esquemas de integración, pero hasta el momento las partes interesadas han podido superarlas mediante negociaciones directas y mecanismos de consulta.⁸⁴

1. El Mercado Común del Sur (Mercosur)

El Mercosur se ha convertido en la unión aduanera más avanzada de la región, al lograr un alto grado de liberalización del comercio entre sus países miembros, a la vez que la aplicación de su AEC avanza según el cronograma acordado. Como resultado de un programa automático y lineal de desgravación arancelaria, entre marzo de 1991 y diciembre de 1994 se liberalizó sustancialmente el intercambio.⁸⁵ Gracias a la apertura de las economías y los convenios de integración, el comercio entre los miembros del Mercosur, que alcanzaba a 5 100 millones de dólares en 1991, llegó a 15 800 millones de dólares en 1995, en tanto que su ponderación en las exportaciones totales de la agrupación se elevó de 11.1% a 22% (véase el cuadro VII.1).

El 1º de enero de 1995 se empezó a aplicar el AEC del Mercosur, de acuerdo con un esquema que prevé su gradual perfeccionamiento hasta el año 2006. Sus valores mínimo y máximo son 0% y 20%, respectivamente, y comprende nueve niveles arancelarios intermedios. A principios de 1995, su promedio simple alcanzaba a 11%. Cubre un total de 8 500 partidas arancelarias, lo que equivale a cerca de 88% del

⁸³ En junio de 1994, los países miembros de la ALADI aprobaron el Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980, mediante el cual se regula el proceso de extensión a países miembros de preferencias otorgadas a países no miembros. En vez de la extensión automática prevista en el Artículo 44, se admite un proceso de negociación entre el país que ha otorgado dichas preferencias y los que se consideran afectados. El procedimiento ha resultado engorroso en la práctica y hasta la fecha no ha permitido compensación alguna, a pesar de las varias rondas de negociación sostenidas entre México y los países del Mercosur. Este mismo tema ha estado presente en la negociación del acuerdo entre Chile y el Mercosur, puesto que Chile también desea ejercer su opción de ingresar al TLC.

⁸⁴ El Protocolo de Brasilia para la solución de controversias existe desde 1992 en la normativa del Mercosur, pero nunca ha sido puesto en plena vigencia. En la práctica, estos problemas son sometidos a la Comisión de Comercio, para buscar una solución negociada. Desde enero de 1995, cuando la Comisión asumió sus nuevas atribuciones, hasta marzo de 1996, se realizaron 147 consultas, de las cuales un 65% correspondió a Argentina y sólo 11% a Brasil (*Gazeta mercantil latino-americana*, "Argentina insatisfeita com o Brasil", julio de 1996, p. 10).

⁸⁵ En la fecha señalada se logró liberalizar la mayor parte del comercio recíproco. Para aquellos bienes cuyo proceso de desgravación arancelaria no estuviera completo o para los cuales se hubiesen invocado las cláusulas de salvaguardia del Mercosur hasta agosto de 1994, se estableció el Régimen de Adecuación, que otorga a los países un plazo adicional de cuatro años para finalizar su liberalización.

universo total, correspondiendo el resto a las listas nacionales de excepciones, que deberán converger progresivamente con el AEC por la vía del Régimen de Adecuación establecido.

Las dificultades económicas derivadas tanto del proceso de liberalización del comercio recíproco, como de la creciente competencia de terceros, a lo cual se sumaron desequilibrios externos y macroeconómicos, han estimulado la aplicación de medidas comerciales restrictivas de carácter unilateral. Como ya se mencionó al examinar las políticas comerciales de Brasil, las restricciones que allí se impusieron a las importaciones de vehículos automotores, textiles y otros bienes provocaron fricciones entre el país y los demás integrantes de la agrupación, lo que condujo a adecuar la política nacional a las reglas acordadas en el ámbito del Mercosur.

A su vez, Argentina sigue gravando con una sobretasa general de 3% (llamada tasa estadística) las importaciones desde terceros países, lo que se traduce en un incremento sistemático de su arancel. Últimamente ese efecto se intensificó a raíz de la imposición de derechos compensatorios a las importaciones de textiles, vestuario y calzado procedentes de terceros países, medida que se fundamentó en la existencia de prácticas de dumping. Se han aplicado, además, derechos específicos, restricciones cuantitativas, medidas antidumping y cláusulas de salvaguardia a algunas importaciones desde países miembros del mismo esquema de integración.

Mediante el Protocolo de Ouro Preto (diciembre de 1994) se reforzó la estructura institucional del Mercosur en dos ámbitos distintos. Primero, se aumentó de dos a tres el número de órganos con capacidad de decisión, al agregar la Comisión de Comercio a los previamente existentes, que eran el Consejo del Mercado Común y el Grupo Mercado Común. Segundo, se otorgó personalidad jurídica de derecho internacional al Mercosur, que quedó así habilitado para negociar y suscribir compromisos internacionales como una sola entidad.

Con respecto a lo último cabe destacar que en diciembre de 1995 se firmó un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre el Mercosur y la Unión Europea, en virtud del cual se crearon las condiciones para entablar un diálogo que conduzca a la liberalización progresiva del comercio recíproco. En el ámbito regional, la agrupación suscribió un ACE con Bolivia, en junio de 1996, con vistas a establecer una zona de libre comercio (ZLC). En esa misma fecha, el Mercosur y Chile concertaron su Acuerdo de Complementación Económica (véase el recuadro VII.1). Además, interesa señalar que ya se han iniciado negociaciones entre el Mercosur y el Pacto Andino, con el propósito inicial de generalizar los acuerdos bilaterales suscritos con anterioridad, para después abocarse a la tarea más amplia de constituir una zona de libre comercio.

2. Comunidad Andina

El arancel externo común (AEC) de la Comunidad Andina fluctúa entre 5% y 20%, contempla sólo cuatro niveles tarifarios y su promedio alcanzaba a 14% a principios de 1995. Sin embargo, en la unión aduanera de ese esquema subregional persisten importantes imperfecciones. Por una parte, desde mediados de 1992, Perú no se ciñe al régimen de libre comercio de la agrupación, sino que canaliza sus intercambios con los demás países miembros por la vía de los acuerdos bilaterales. Además, aplica su arancel nacional, que va de 15% a 25%, con un promedio de 16%. Por su parte, también se ha autorizado a Bolivia para mantener en vigor su arancel nacional, que varía entre 5% y 10%, con un promedio de 9.69%. En los tres países restantes se ha logrado un considerable nivel de libre comercio y se rigen por el AEC del Grupo Andino.⁸⁶

⁸⁶ Ecuador fue autorizado para mantener niveles tarifarios superiores en más de 5 puntos porcentuales a los previstos en el AEC en el caso de cerca de 1 000 partidas arancelarias.

En la década de 1990, la fuerte reactivación del comercio intra-andino elevó la participación de éste en las exportaciones totales de la agrupación de apenas 4.1% en 1990 a 11.9% en 1995 (véase el cuadro VII.1). Sin embargo, de estos flujos recíprocos, aproximadamente la mitad corresponde al eje bilateral Colombia-Venezuela.

En el VIII Consejo Presidencial, celebrado en Trujillo (marzo de 1996), se aprobó el Protocolo Modificador del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), mediante el cual se crearon la Comunidad Andina y el Sistema Andino de Integración. Esta reestructuración institucional tuvo por objeto dinamizar el funcionamiento de los órganos ejecutivos de la agrupación. La Comunidad Andina está integrada por los Estados soberanos miembros y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración. Entre otras funciones, corresponde a su Secretaría General, dirigida por un Secretario General, llevar adelante gestiones concertadas ante interlocutores internacionales como la OMC, la UNCTAD, el TLC y el Mercosur. Del Sistema Andino de Integración forman parte los órganos políticos máximos —Consejo Presidencial Andino y Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores—, los organismos especializados —Corporación Andina de Fomento (CAF) y Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR)—, así como los consejos consultivos y los convenios culturales y sociales. Las atribuciones de la Comisión de la Comunidad Andina, que anteriormente era el principal órgano de decisión, se circunscriben, entre otras, a la de "Formular, ejecutar y evaluar las políticas de integración subregional andina en materia de comercio e inversiones". El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina y el Parlamento Andino mantienen su plena vigencia.⁸⁷

La Comunidad Andina ha otorgado prioridad absoluta a la reanudación del calendario de negociaciones con el Mercosur, cuyo fin es llegar a constituir un área de libre comercio común. Inicialmente, se buscó definir una normativa comunitaria para la negociación individual del patrimonio histórico,⁸⁸ en vista del avance de las conversaciones entre Bolivia y el grupo subregional, pero las últimas iniciativas indican que la Comisión y los Cancilleres de los países miembros procuran asegurar que la Comunidad Andina negocie en bloque con el Mercosur.

3. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)

A partir de 1990, los países del MCCA han logrado progresos en cuanto al establecimiento de su unión aduanera, aunque ésta aún opera con importantes excepciones, tanto con respecto al régimen de libre comercio intrarregional, como a la aplicación del AEC.

En el transcurso de 1992, Honduras restableció el régimen de libre comercio con los demás países miembros del MCCA; así, a mediados de 1993, éste era aplicado por cuatro de los cinco países para un total

⁸⁷ La estructura institucional preexistente se componía de cuatro órganos principales, que eran la Comisión, la Junta, el Tribunal, y el Parlamento Andino. También se contaba con organismos auxiliares, como los consejos consultivos empresarial y laboral, y otros especializados, entre los que figuraban la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Latinoamericano de Reserva. Sus instancias políticas dotadas de poder de decisión eran el Consejo Presidencial Andino y el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, que oficialmente no formaban parte de su cuadro orgánico. Lo mismo sucedía con los convenios Andrés Bello, Hipólito Unanue y Simón Rodríguez, de carácter social, y la Universidad Andina, de naturaleza cultural, aunque de hecho también integraban la estructura del Acuerdo.

⁸⁸ Las preferencias negociadas previamente a nivel bilateral constituyen lo que se ha denominado "patrimonio histórico".

de 1 500 productos, entre los que no se contaban los servicios y productos agropecuarios vulnerables, tal como ocurre en otros esquemas subregionales.⁸⁹

A mediados de 1993, los países miembros aprobaron el nuevo Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), cuyo actual AEC contempla un nivel mínimo de 5% para los bienes de capital y las materias primas, arancel que asciende a 10% para estos bienes, y a un máximo de 15% para los bienes finales, si son producidos en la subregión. El AEC está dividido en tres partes: la primera abarca aproximadamente 95% de las partidas arancelarias y es común a los cinco integrantes del MCCA (salvo un sobrecargo general de 5% autorizado a Nicaragua y Honduras, y otro adicional de 8% que este último país puede aplicar a ciertos rubros); corresponde a la segunda un 3% de las partidas, cuyos aranceles deberán ser equiparados progresivamente hasta 1999 y que comprenden materias primas y productos intermedios; el 2% restante está constituido por las partidas que no serán equiparadas, por considerarse que son fuentes importantes de recaudación fiscal.

También en el caso de esta agrupación subregional, el comercio entre sus miembros se recuperó de la severa retracción sufrida durante la década de 1980. En 1995 los intercambios crecieron a razón de 23% y su valor superó los 1 500 millones de dólares. Desde 1992, su peso relativo con respecto a las exportaciones totales de la subregión ha oscilado entre 19% y 22%, ya que las exportaciones a terceros mostraron un dinamismo similar.

El régimen de libre comercio se vio fortalecido en 1995 al reducirse en Costa Rica los recargos arancelarios que se aplicaban a los otros cuatro miembros del grupo y, en Nicaragua, los aranceles temporales de importación. Asimismo, los países pusieron en vigencia los reglamentos centroamericanos sobre prácticas comerciales desleales y salvaguardias. Por último, con excepción de Honduras y Guatemala, adoptaron un calendario para disminuir progresivamente el AEC aplicado a bienes de capital y materias primas no producidas en la región hasta llegar al nivel cero en 1999, y a un tope de 15% para los bienes finales que se producen en la subregión. Esta última decisión obedece al deseo de los países de insertarse de modo más competitivo en el comercio internacional. La rebaja de las tarifas de importación representa un desafío importante, si se considera que los países dependen en alto grado de esta fuente de ingresos fiscales.

Conscientes de las limitaciones propias de sus mercados nacionales y de integración, los países del grupo continuaron prestando un activo apoyo conjunto al proceso de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y, a la vez, esforzándose por obtener un acceso paritario al TLC. También han proseguido las intensivas negociaciones bilaterales entre Nicaragua y México, por una parte, y entre este último y Guatemala, Honduras y El Salvador, por la otra, con vistas a liberalizar sus intercambios comerciales.

4. La Comunidad del Caribe (CARICOM)

Recientemente se han producido avances significativos hacia la formación de un mercado integrado entre los países de la CARICOM. Además, los miembros de esta agrupación están adoptando medidas tendientes a abrir sus economías al comercio internacional, aunque con cierto desfase respecto del resto de la región.

⁸⁹ El azúcar, el trigo, la harina de trigo y el alcohol etílico se encuentran aún excluidos del régimen de libre comercio.

Hacia mediados de 1995, los países de la CARICOM habían liberalizado su comercio recíproco en un grado importante y continuaban llevando adelante el proceso de concreción del AEC acordado. Con respecto al primer punto, 10 de los 13 países miembros ya eliminaron sus regímenes de licencias previas y cuotas de importación. Asimismo, el 1° de julio de 1995 entró en vigencia un acuerdo suscrito anteriormente en el que se establece la libre convertibilidad de las monedas nacionales para los pagos intra CARICOM. Por su parte, las nuevas normas de origen para los productos sujetos al tratamiento del mercado común se están aplicando desde 1993.⁹⁰

La estructura básica del AEC fue aprobada a fines de 1992. En esa misma ocasión, los Jefes de Gobierno de la CARICOM acordaron implementar un programa quinquenal para la reducción gradual de su nivel máximo, que era de 45%, hasta llegar a un rango de valores entre 5% y 20% el 1° de enero de 1998. La única excepción prevista correspondía a los productos agropecuarios, cuyas tarifas podrían ser de hasta 40%. En la actualidad, se está llevando adelante la segunda fase del programa, que contempla la rebaja de las tasas arancelarias no agrícolas a un máximo de 35%. El progreso de estos países hacia la implementación del AEC ha sido dispar. Los siete miembros de menor desarrollo económico relativo, que se encuentran agrupados en la Organización de Estados del Caribe Oriental, enfrentan mayores dificultades para ajustarse al AEC acordado, ya que sus recursos fiscales dependen en alto grado de los aranceles. La plena vigencia del AEC también es obstaculizada por los regímenes de exención que aplican varios países.

La integración efectiva de las economías de la CARICOM está severamente condicionada por la reducida dimensión de sus mercados y su limitada base de exportación. Estos factores explican en buena parte el hecho de que los países no hayan logrado incrementar más sus intercambios. En los últimos años, el monto del comercio intrasubregional apenas ha superado los 500 millones de dólares o 10% de las exportaciones totales de la agrupación, cifras muy parecidas a las alcanzadas ya a principios de los años ochenta (véase el cuadro VII.1).

En vista de estas limitaciones, en los últimos tiempos los países miembros han intensificado sus esfuerzos por vincular más efectivamente sus economías a los mercados internacionales. La rebaja programada del AEC y la liberalización en general de las economías constituyen la parte medular de tal cometido. Además, la subregión se está apoyando en su plataforma común para lograr un acceso preferencial al mercado del TLC. Finalmente, también se procura fortalecer los vínculos con los demás países ubicados en la cuenca del Caribe, mediante un apoyo decidido a la puesta en marcha de la Asociación de Estados del Caribe.⁹¹

⁹⁰ Este último contempla un régimen especial para los productos agropecuarios, así como para los aceites y grasas comestibles.

⁹¹ El convenio constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe fue suscrito el 24 de julio de 1994, en Cartagena de Indias, por 25 países (los miembros de la CARICOM, el MCCA y el Grupo de los Tres, así como por cinco países y territorios localizados en la Cuenca del Caribe), más ocho miembros asociados. Entre sus propósitos figura el de "promover un espacio económico ampliado" indicándose explícitamente que uno de los medios para alcanzar dicha meta es "la integración económica, incluidas la liberalización comercial, de inversiones, del transporte y de otras áreas relacionadas".

B. OPCIONES PARA LA CONVERGENCIA DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN

Como se desprende de la resumida descripción anterior, ha surgido en la región una compleja constelación de acuerdos plurilaterales y bilaterales que se complementan, superponen y, en algunos casos, se entrecruzan. Esta nueva situación se compara favorablemente con la imperante en décadas anteriores, dados su gran dinamismo y la clara disposición que demuestran los países a abrir sus mercados a sus copartícipes en el proceso de integración y al comercio internacional en general. Entre sus aspectos menos favorables habría que anotar su falta de sistematización, en muchos casos, y su patente contradicción en unos pocos, como cuando se vulnera el AEC de los diversos esquemas.

Llevar adelante el proceso de convergencia de los diferentes acuerdos ha resultado ser una tarea más compleja que lo esperado. Los intentos de ampliar los esquemas de integración mediante la incorporación de nuevos miembros tienden a volverse más intrincados y difíciles de llevar a buen término, en la medida en que aumenta el número de países participantes. Se podría pensar que los intereses en conflicto opacan los beneficios potenciales. Persiste, además, la disyuntiva no resuelta entre ampliar los acuerdos mediante la integración de nuevos miembros, o profundizarlos por la vía de incrementar la liberalización e incorporar nuevas disciplinas (derechos de propiedad intelectual, servicios, medio ambiente, aspectos sociales y laborales, entre otras) (véase el cuadro VII.2).

Una forma de evaluar la factibilidad de los diversos proyectos de convergencia es comprender las motivaciones de cada país. Por ejemplo, para México resulta fundamental consolidar su segmento de mercado en el TLC, aunque también se considera conveniente ganar un acceso negociado y creciente a los mercados de América Latina y del Caribe, sin abandonar los de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) y la Unión Europea. En cambio, Brasil y Argentina otorgan primera prioridad a la consolidación del Mercosur; secundariamente, desearían llevar a buen término la negociación de acuerdos de libre comercio con algunos países de Sudamérica y la Unión Europea, así como conservar o ampliar sus condiciones de acceso a los mercados de Estados Unidos y los otros dos miembros del TLC. Para los países ubicados en la cuenca del Caribe (tanto centroamericanos como caribeños) lo fundamental sería evitar que se erosionara su acceso al mercado de Estados Unidos y obtener algún tipo de acceso (preferencial o con reciprocidad asimétrica) en el caso de los demás países del hemisferio; además, es importante para ellos preservar sus condiciones de acceso a la Unión Europea. Finalmente, los países andinos demuestran gran interés en asociarse al Mercosur. En Chile, si bien se mantiene una actitud polivalente, el gobierno puso gran empeño en que se aprobara el acuerdo con el Mercosur (véase el recuadro VII.1).

Por lo pronto, es posible vislumbrar dos grandes vertientes en el movimiento de convergencia: la que se concertaría en primera instancia entre los países de la región, y la que se debería negociar a nivel hemisférico. Estas opciones no tienen por qué ser excluyentes, ya que ambos procesos pueden avanzar simultáneamente y converger en forma gradual.

A pesar de la aparente coincidencia entre los lineamientos principales de los distintos acuerdos, persisten aún diferencias significativas en cuanto a sus contenidos específicos, que hacen difícil conjugarlos mediante la simple ampliación de los compromisos existentes. El procedimiento de la "multilateralización", previsto en el Tratado de Montevideo, con el que se constituyó la ALADI, no funcionó en el pasado, básicamente porque los países no se mostraron en nada dispuestos a hacer extensivos sus compromisos en un esquema que preveía la participación de todos los países miembros.

Cuadro VII-2

**PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA
VIGENTES EN LAS AMÉRICAS**

	MERCOSUR	COMUNIDAD ANDINA	GRUPO DE LOS TRES	MCCA	CARICOM	TLC	Seis acuerdos bilaterales ^a
Objetivo final:	Mercado común	Mercado común	Zona de libre comercio	Mercado común	Mercado común	Zona de libre comercio	Zona de libre comercio
Cobertura de la desgravación arancelaria: a) Universo arancelario b) Partidas esenciales	Sí	Sí	Sí ^b	Sí ^c	Sí ^d	Sí ^e	Sí ^f
Grado de desgravación final:	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total
Remoción de restricciones no arancelarias: a) Lograda en gran parte b) En proceso	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Estado de avance de la desgravación arancelaria	Las listas de adecuación excepcionan del libre comercio a menos de 10% del universo arancelario y se desgravarán hasta 1999 en el caso de Argentina y Brasil y 2000 en el de Uruguay y Paraguay	Libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Perú no participa del régimen común, pero ha firmado acuerdos bilaterales con los demás países miembros que cubren gran parte del intercambio	Libre comercio entre Colombia y Venezuela. La desgravación del intercambio entre estos dos países y México comenzó en 1995 a razón de un 10% anual y debe concluir en 2005	Libre comercio entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; Costa Rica se está incorporando gradualmente a este régimen	Libre comercio entre 10 de los 13 socios. Hay un régimen especial para aceites y grasas comestibles	Libre comercio para cerca de 60% del intercambio. El restante 40% comprende excepciones impuestas por países, cuya liberalización debe concluir en 2010	Libre comercio para una parte sustancial del comercio. Los programas de desgravación para los bienes exceptuados, en la mayoría de los casos, se completarán alrededor del año 2000
Arancel externo común: a) Rango arancelario: b) Promedio:	Sí 0% a 20% 11%	Sí 5% a 20% 14%	No aplicable	Sí 5% a 15%	Sí 5% a 35%	No aplicable	No aplicable

	MERCOSUR	COMUNIDAD ANDINA	GRUPO DE LOS TRES	MCCA	CARICOM	TLC	Seis acuerdos bilaterales *
Estado de avance de la aplicación del arancel externo común	Las excepciones representan un 12% del universo arancelario y tienen que converger con el AEC en 2001 en el caso de Argentina y en 2006 en el de Paraguay y Uruguay	En plena aplicación en Colombia y Venezuela, con reducidas listas de excepciones. Ecuador exceptúa aún más de 1 000 productos. Bolivia y Perú siguen aplicando sus aranceles nacionales	No aplicable	El AEC cubre 95% del universo arancelario, otro 3% estará equiparado en 1999. Honduras y Nicaragua aún aplican sobretasas. Todos los países imponen, además, salvaguardias intrarregionales	El AEC cubre todos los bienes. La tasa máxima tiene que bajar gradualmente hasta 25% en 1998. La aplicación del AEC por parte de los países no es uniforme	No aplicable	No aplicable
Normas de origen-contenido regional:	60% en general, con una excepción de 50% para Paraguay hasta el año 2001. Uruguay tiene un trato similar al de Paraguay, pero sólo para productos negociados con Argentina y Brasil en acuerdos previos	50% en general, pero a Bolivia y Ecuador sólo se les exige 40%. Hay además requisitos específicos de origen y una lista de productos que siempre califican como originarios de la subregión	A partir del sexto año, 50% para la mayoría de los bienes; para los demás, 55%. Existen diversas excepciones sujetas a requisitos específicos	25%	No se especifica	La regla general es 60% (50% si se utiliza el método del costo neto). Sin embargo, existen muchas normas específicas, en especial en sectores sensibles, como textil, de la confección y automotor	CH-CO, CH-EC, CH-ME, CH-VE: norma de la ALADI (50%), pero con requisitos específicos en el caso del sector automotor (16% a 40%) CR-ME, BO-ME: 50% o 42%
Cláusulas de salvaguardia	No se admite su aplicación dentro del esquema a partir del 1° de enero de 1995, fecha en que terminó el período de transición	Si se admite su aplicación bilateral por razones de balanza de pagos, devaluaciones monetarias y crecimiento repentino de importaciones provocado por el programa de liberalización comercial. El sector agrícola cuenta con posibilidades adicionales	Si, el Acuerdo contiene disposiciones para la aplicación de salvaguardias de carácter global y bilateral. Sin embargo, en su relación bilateral Colombia y Venezuela se rigen por lo acordado en el Pacto Andino	Si, un país que se considere afectado por prácticas de comercio desleal que no sean subsidios debe presentar el problema al Consejo Ejecutivo. Si éste no dictamina en ocho días, el país afectado puede imponer derechos transitorios	No, ya que según el propio Acuerdo, la liberalización del comercio de bienes fue inmediata. Sin embargo, en determinadas condiciones el Consejo puede autorizar a un miembro para establecer una tarifa o cuota de importación	Si, en el Acuerdo se prevén mecanismos para emprender acciones bilaterales durante el período de transición, así como también de carácter global, que consisten en restricciones en la frontera aplicadas a importaciones de todo lugar de origen	Si CH-CO, CH-EC, CH-ME, CH-VE: se ciñen al régimen de la ALADI, que admite salvaguardias tanto por razones de desequilibrio de balanza de pagos, como de daño significativo a la producción interna. CR-ME, BO-ME: estipulan medidas de carácter bilateral y global

Mercosur	Comunidad Andina	Grupo de los Tres	MCCA	CARICOM	TLC	Seis acuerdos bilaterales ^a
Mecanismos de solución de controversias:	Tribunal Andino de Justicia, órgano propio de la Comunidad Andina, con poder supranacional. No obstante, las partes han recurrido a él en escasas ocasiones	Los miembros pueden optar por un tribunal arbitral propio del Acuerdo, compuesto por cinco árbitros, o recurrir al GATT. En ciertos casos, Colombia y Venezuela deben recurrir al ordenamiento jurídico del Pacto Andino	Cuero arbitral compuesto por un representante de cada país miembro	Cuero de tres árbitros: dos elegidos por los países interesados y el tercero por los dos anteriores	En términos generales, la parte reclamante puede optar entre la constitución de un panel integrado por cinco expertos independientes, o recurrir al GATT	Grupo arbitral. CH-CO, CH-EC y CH-VE: constituido por un experto de cada país y un tercer árbitro externo que lo preside. CH-ME, CR-ME y BO-ME: constituido por cinco miembros, dos por país, y un árbitro externo

Fuente: CEPAL, sobre la base de los acuerdos oficiales y Organización de Estados Americanos (OEA), "Trade and integration arrangements in the Americas: an analytical compendium" (OEA/Ser.H/XIII; CEC/GA/doc.32/96), Washington, D.C., 10 de junio de 1996.

^a Del amplio universo de acuerdos bilaterales que existe en las Américas, se escogieron los únicos seis que se proponen constituir una zona de libre comercio, es decir, los suscritos por Bolivia y México (BO-ME), Chile y Colombia (CH-CO), Chile y Ecuador (CH-EC), y Chile y México (CH-VE), y Costa Rica y México (CR-ME).

^b Se exceptúan ciertos productos textiles, petroquímicos y agropecuarios.

^c Se exceptúan el azúcar, el trigo y la harina de trigo y el alcohol etílico.

^d Se exceptúan los productos especificados en una lista adjunta al Acuerdo (Schedule I).

^e Cada país miembro tiene su propia lista de excepciones.

^f Se contemplan listas positivas de productos.

Recuadro VII.1

EL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE CHILE Y EL MERCOSUR

Después de casi dos años de negociaciones, el 25 de junio de 1996 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur, en los términos previstos en el Tratado de Montevideo, mediante el cual se constituyó la ALADI en 1980. Este convenio deberá entrar en vigor el 1º de octubre^a y es el primero que se suscribe entre el Mercosur y un país de la ALADI. Entre sus objetivos figuran: i) formar un área de libre comercio entre los países signatarios dentro de un plazo máximo de 10 años, mediante la expansión y la diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que inciden en el comercio recíproco; ii) promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de interconexiones bioceánicas; y iii) promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de los países firmantes. Chile mantiene la estructura arancelaria nacional en su comercio con terceros países.

La zona de libre comercio deberá estar establecida dentro de un plazo de 10 años mediante un Programa de Liberación Comercial, que consistiría en desgravaciones progresivas y automáticas "aplicables sobre los gravámenes vigentes para terceros países en el momento de despacho a plaza de las mercaderías.^b Los productos incluidos en la lista general tendrán una desgravación de 40% al entrar en vigencia el acuerdo (1º de octubre de 1996) y llegarán al arancel cero en ocho años. En los 12 anexos del convenio se especifican los productos que serán objeto de tratamientos distintos. Los aranceles de los productos "sensibles" (patos, pavos, pan tostado, trozos de pollo, chocolates, mayonesa, avena, maíz y otros) experimentarán una primera rebaja de 30%, seguida de un proceso de desgravación que se prolongará por 10 años. Los productos considerados "sensibles especiales" (textiles, calzado, gasolina, agua mineral, butano y propano) empezarán con una desgravación de 14% en el cuarto año para llegar al arancel cero en el décimo. Los bienes exceptuados se desgravarán entre los años décimo y décimoquinto (carne bovina, cebollas, arroz, trigo duro, diversos aceites, cerveza de malta y otros); la desgravación del azúcar se iniciará en el año undécimo y alcanzará la preferencia de 100% en el décimosexto. El arancel promedio aplicado a las principales importaciones que realiza Chile desde países de la agrupación será de 5.7%.^c En los anexos se detallan también los productos que habían sido objeto de negociación entre Chile y los integrantes del Mercosur en el ámbito de la ALADI.

En el Acuerdo se ratifican los compromisos asumidos por los países en el marco de la Organización Mundial del Comercio respecto de temas tales como aplicación de medidas compensatorias o antidumping, código de valoración aduanera, obstáculos técnicos al comercio, aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, subsidios, y aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. En el artículo 34 del título XIII, relativo a servicios, se establece que las "Partes Signatarias promoverán la liberación, expansión y diversificación progresiva del comercio de servicios en sus territorios, en un plazo a ser definido, y de acuerdo con los compromisos asumidos en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS)" (administrado por la Organización Mundial del Comercio). En lo que se refiere a las inversiones (título XV) los países también se comprometieron a mantener en vigencia "los acuerdos bilaterales sobre promoción y protección recíproca de las inversiones, suscritos entre Chile y los Estados Partes del Mercosur".

Recuadro VII.1 (concl.)

La administración y evaluación del Acuerdo estará a cargo de una Comisión Administradora integrada por el Grupo Mercado Común del Mercosur y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, por intermedio de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Entre otras funciones, corresponderá a la Comisión Administradora contribuir a la solución de controversias, elaborar y aprobar un régimen de salvaguardias y realizar el seguimiento de la aplicación de las disciplinas comerciales acordadas, tales como régimen de origen, cláusulas de salvaguardia, defensa de la competencia y prácticas desleales de comercio.

^a El Acuerdo fue ratificado por el Congreso de Chile con fecha 10 de septiembre de 1996. Si bien este trámite no era obligatorio, dio mayor legitimidad al proceso de negociación.

^b En el Tratado de Asunción se prohibía expresamente la adhesión de países miembros de algún otro acuerdo de integración entre el 1º de enero de 1992 y el 31 de diciembre de 1994, período de transición durante el cual se dio prioridad a la consolidación de la ALADI. El 25 de junio de 1996 también se firmó un acuerdo marco entre Bolivia y el Mercosur con vistas a crear una zona de libre comercio dentro de un plazo de 10 años.

^c "En Acuerdo Mercosur: favorecidos cobre, vino y los textiles", *El Mercurio*, 21 de junio de 1996, pp. A1 y A16; *El pulso de la agricultura*, N° 12, Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), Ministerio de Agricultura, Santiago de Chile, agosto de 1996.

No obstante, la consolidación de la unión aduanera entre los países del Mercosur parece haber originado un nuevo polo de convergencia en la parte austral del continente. Como ya se mencionó, en junio de 1996 culminaron las negociaciones entre el Mercosur y Chile con el fin de establecer una zona de libre comercio entre ambos, dentro de un período de 18 años (véase el recuadro VII.1). En el mismo mes Bolivia y el Mercosur suscribieron un acuerdo marco para negociar una zona de libre comercio y se espera que los demás países andinos (en forma individual o en bloque) llegarán a acuerdos similares con dicha agrupación. Si estas iniciativas prosperan, se lograría de hecho crear una zona de libre comercio sudamericana, aunque todavía con significativas discontinuidades e imperfecciones.⁹²

Esta zona de libre comercio se basaría entonces en los siguientes acuerdos: entre el Mercosur y Chile; entre el Mercosur y los países del Grupo Andino (cinco, si se negocian individualmente); el del Grupo de los Tres, suscrito por Colombia, México y Venezuela; los cinco ACE entre Chile, por una parte, y Bolivia, Colombia, Ecuador, México y Venezuela, respectivamente, por la otra; y los cinco ACE entre México, por una parte, y Argentina, Bolivia, Chile, Perú y Uruguay, respectivamente, por la otra. Para perfeccionar este esquema habría que eliminar las discontinuidades que resultarían de la simple suma de los compromisos actuales, así como las listas de excepciones al libre comercio que actualmente contemplan todos los acuerdos.

El próximo paso hacia la constitución de una zona de libre comercio, primero sudamericana y luego progresivamente latinoamericana, sería entonces la incorporación a ella de los ya mencionados acuerdos bilaterales de Chile y México. Para evitar que el Mercosur se convierta en el eje de un sistema radial en el que no exista libre comercio entre los rayos, sería necesario generalizar el proceso de liberalización a todos los países no pertenecientes a dicho esquema. Considerando la orientación de la política comercial de Chile y México y el acervo de acuerdos ya existente, una solución viable sería que Chile concretara la negociación de un ACE con Perú, y que México hiciera lo mismo con Ecuador. La reducción de las imperfecciones supondría básicamente una gradual eliminación de listas de excepciones y acuerdos anexos sobre normas de

⁹² A este respecto, es de suponer que los acuerdos de complementación económicas ya suscritos entre las partes quedarán incorporados en los tratados más amplios que se negocian entre ellas.

origen, medidas antidumping y salvaguardias, así como, en particular, el establecimiento de un mecanismo efectivo de solución de controversias.

Por otra parte, desde que el Presidente Bush lanzara la Iniciativa para las Américas, en junio de 1990, el proyecto de una zona de libre comercio de alcance hemisférico ha progresado con lentitud y algunos significativos cambios de rumbo. Inicialmente, parecía que el TLC podría constituirse en el núcleo aglutinador del proyecto. Sin embargo, los países que confiaron en su pronto ingreso al Tratado vieron frustradas sus expectativas, dado que el Ejecutivo estadounidense no ha podido contar en la negociación con las disposiciones de aprobación expedita (*fast track*). Además, a raíz de la irrupción de la crisis financiera mexicana, las perspectivas de ampliación del TLC han disminuido aún más.

Con el fin de dar un nuevo impulso al proyecto, los representantes de los países de este hemisferio congregados en la Cumbre de las Américas (Miami, diciembre de 1994) acordaron, entre otras iniciativas, negociar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que entraría en vigencia en el año 2005. Desde entonces se han llevado a cabo dos Cumbres Ministeriales de Comercio (Denver, junio de 1995; Cartagena de Indias, marzo de 1996) y se han constituido 11 grupos de trabajo.⁹³ Por lo pronto, estos grupos ya han recopilado un importante caudal de antecedentes a nivel nacional sobre los aspectos legales e institucionales de temas considerados claves para la configuración del ALCA.

En este contexto es importante subrayar que en la reunión realizada en Cartagena de Indias, los Ministros de comercio ratificaron el precepto de que el ALCA debe constituirse a partir de todos los esquemas y acuerdos de integración ya existentes en el hemisferio. En efecto, como se ha señalado, en los últimos dos años se han producido importantes avances en las negociaciones entre los diversos países y subgrupos del resto del hemisferio y está operando un número apreciable de acuerdos, que no pueden ser ignorados. Otra opción sería crear una zona de libre comercio más exigente, con un dispositivo instrumental inspirado en el TLC, pero integrado por un número limitado de países dispuestos a aceptar esa normativa común.

Los lineamientos básicos para lograr la convergencia aún no han sido explicitados. El modo de proceder de los grupos de trabajo del ALCA sugiere que el objetivo es determinar el grado de coincidencia entre los principales instrumentos de política comercial en vigencia, lo que serviría como punto inicial para las negociaciones. Conforme a esta lógica, no sería tan difícil adoptar una norma común para aquellos acuerdos que ya poseen un alto grado de afinidad. Una somera revisión de las recopilaciones ya disponibles revela, a primera vista, un sorprendente grado de coincidencia en cuanto a la arquitectura básica de las normas nacionales (véase el cuadro VII.2). Sin embargo, no está demás recordar que es el contenido específico de cada acuerdo el que determina su eficacia y, de paso, limita sus posibilidades de compatibilización. Aun así, esta aproximación instrumental iría apuntando a la configuración de un zona de libre comercio bastante laxa, en la que tan solo algunos esquemas serían armonizados, mientras que los países podrían mantener en vigor extensas listas de excepciones al libre comercio, para resguardarse así de la competencia de una oferta hemisférica difícil de evaluar. Esto posibilitaría que siguieran operando los acuerdos ya existentes, que aplicarían su propias normas dentro de cada agrupación.

⁹³ En la reunión ministerial de comercio realizada en Denver se crearon los siguientes grupos de trabajo, con los países coordinadores que se indican: Acceso a mercados (El Salvador); Procedimientos aduaneros y reglas de origen (Bolivia); Inversión (Costa Rica); Normas y barreras al comercio (Canadá); Medidas sanitarias y fitosanitarias (México); Subsidios, antidumping y derechos compensatorios (Argentina); y Economías más pequeñas (Jamaica); posteriormente, en la reunión sostenida en Cartagena de Indias, se agregaron otros cuatro grupos de trabajo: Servicios (Chile); Derechos de propiedad intelectual (Honduras); Política de competencia (Perú); y Compras del sector público (Estados Unidos).

Capítulo VIII

PANORAMA DE LA INVERSIÓN INTRARREGIONAL

Como se ha señalado en el capítulo I, la inversión extranjera directa y otras formas de asociación entre empresas constituyen algunos de los componentes del nuevo regionalismo que se da en el contexto de la internacionalización de la producción e incide en gran parte de las corrientes de comercio. En menor proporción, los flujos de capitales en América Latina y el Caribe también reflejan la internacionalización de las empresas, lo que empieza a imprimir al comercio intrarregional características similares al internacional, puesto que el intercambio es cada vez más de carácter intraindustrial e intra-firma (véase el cuadro VIII.1).

El análisis de la inversión intrarregional se ve limitado por la información disponible. En su afán de liberalización, los países de la región han ido eliminando muchos de los controles de los movimientos transfronterizos de capitales, sin mantener mecanismos de recopilación de información. Por otra parte, los datos divulgados por el Fondo Monetario Internacional no indican el origen de las inversiones, ni su destino geográfico o sectorial (FMI, 1995b y 1996b). Estos datos agregados tienen que complementarse con la información más detallada que le proporcionan las empresas a las publicaciones especializadas en economía y la que recopilan los organismos encargados de la promoción de la inversión extranjera, entre otros. Esta información debe manejarse con cautela y presenta problemas metodológicos para las comparaciones entre países. Además, el análisis de origen y destino de las inversiones en América Latina y el Caribe se ve dificultado por las operaciones de "triangulación", en que el capital sale de un país latinoamericano en dirección a un "paraíso fiscal" (Panamá, Islas Caimán, Bahamas y las Antillas Neerlandesas), desde donde se canaliza a inversiones interregionales y extrarregionales, sin que sea posible identificar su verdadero origen.

Hechas estas advertencias, se procede a presentar un brevísimo panorama de la evolución reciente de la inversión extranjera directa en América Latina, en la que se hace hincapié en la proveniente de la misma región, tratando de identificar, cuando sea posible, los principales factores determinantes, su composición y los agentes que participan en ella.

En principio, las inversiones en la región pueden clasificarse en dos grandes categorías: 1) las realizadas en la región que no se vinculan a los acuerdos de integración subregionales y 2) aquellas que en una medida significativa están determinadas por el proceso de integración regional y subregional. Ambas pueden ser realizadas tanto por inversionistas de terceros países como por residentes de la misma región. Sin embargo, en la práctica es difícil distinguir entre las dos categorías, puesto que los dos mayores receptores de IED de la región pertenecen a los acuerdos de integración que atraen más inversiones.

Cuadro VIII.1

**ÍNDICE DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL ENTRE ARGENTINA Y BRASIL
1984-1994**

Secciones de la CUCI ^a	1984	1986	1988	1990	1994
0 Productos alimenticios y animales vivos	20.6	12.2	12.3	3.2	10.1
1 Bebidas y tabaco	64.3	79.2	53.6	51.8	37.0
2 Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	5.2	22.1	31.4	44.4	11.0
3 Combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos	68.4	0.8	0.0	74.9	14.0
4 Aceite, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.0	0.1	1.1	5.0	5.5
5 Productos químicos y productos conexos	18.2	31.7	32.4	67.8	52.0
6 Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	6.0	8.2	13.6	34.4	27.3
7 Maquinaria y equipo de transporte	30.9	52.9	45.0	65.8	64.3
8 Artículos manufacturados diversos	55.8	63.8	51.4	39.2	37.8
Total	18.0	35.1	28.2	28.2	36.9
Artículos manufacturados (5-8)	22.2	35.1	35.1	32.2	51.6
Complejo automotriz	-	-	-	-	79.2
Artículos manufacturados; total excepto complejo automotriz	-	-	-	-	35.1

Fuente: J.B.M. Machado y Ricardo Marwald, "Padrão de comercio e estratégia de integração", *Revista brasileira de comercio exterior*, N° 46, enero-marzo de 1996, cuadro 2.5, p. 41; para 1994: J. Lucángeli, "Intercambio Argentina-Brasil em 1994: a consolidação de um padrão maduro", *Revista brasileira de comercio exterior*, N° 25, 1995; *Balança comercial* N° 132, octubre-diciembre, pp. 12-16.

Nota: El índice de Grubel-Lloyd mide, en términos absolutos, la cantidad de exportaciones de una determinada industria compensada por las importaciones de ese mismo grupo de productos y expresa ese comercio intraindustrial como proporción del comercio total de esa industria, analíticamente.

^a CUCI: Clasificación uniforme para el comercio internacional.

Las reformas económicas y la reciente estabilidad macroeconómica y política son algunos de los principales factores determinantes de la atracción que ejerce la región para la inversión extranjera directa. Desde fines de la década de 1980, un número creciente de países de América Latina y el Caribe ha fomentado, como parte de sus programas de liberalización económica, la privatización de empresas estatales y la eliminación de casi todas las restricciones al ingreso, y a la salida, de capital extranjero. Las medidas correspondientes incluyen el trato nacional, otorgado al capital y a las empresas extranjeras, la apertura de sectores antes vedados al capital extranjero, la eliminación de restricciones a la remesa de utilidades y de capitales, y en general, la simplificación de los trámites administrativos. Además, los países de la región están suscribiendo cada vez más tratados bilaterales de protección y promoción de las inversiones, tanto con los países que son importantes fuentes de capital como entre ellos mismos.⁹⁴

Por su parte, la firme determinación de los países latinoamericanos y caribeños de contribuir a la apertura económica general, así como a la apertura preferencial pactada en los acuerdos de integración, crea un ambiente más propicio y seguro para los programas de inversión en la región. Por lo tanto, se puede afirmar que estos compromisos de integración determinan la orientación de las principales políticas nacionales, lo que se traduce en mayor seguridad en lo que respecta a las inversiones de largo plazo. Los programas de privatización también dieron un impulso importante a las inversiones intrarregionales.⁹⁵

Los datos agregados revelan que la región ha registrado un sostenido aumento del ingreso de capitales extranjeros en la presente década, lo que la sitúa entre los mercados emergentes más atractivos para éstos. Según estimaciones recientes, en el período 1991-1993, América Latina y el Caribe recibieron un promedio de un 31% de la inversión extranjera directa destinada a los países en desarrollo, y casi un 10% del total mundial, mientras que los países de Asia, incluida China, concentraron el 60% y el 18%, respectivamente (UNCTAD, 1995a, p. 52).⁹⁶ En dólares corrientes, la masa de inversión extranjera directa en la región ascendía a 186 000 millones en 1994. En el mismo año ingresaron cerca de 20 000 millones de dólares que, a pesar de la crisis mexicana, aumentaron un 5% en 1995, a 27 000 millones (UNCTAD, 1995a, p. 69; 1996c, p. 8). Cabe señalar que la inversión extranjera directa se concentra en unos pocos países receptores —México, Brasil, Argentina, Chile y Colombia—, y en unas pocas industrias (automotriz en México y Brasil, recursos naturales en Chile).⁹⁷ Éstos son los mismos países que atraen la mayor parte de los flujos de la inversión extranjera directa provenientes de la región y en años recientes se les ha sumado el Perú, a consecuencia de su programa de privatización.

La inversión extranjera directa de empresas latinoamericanas en países de la misma región representa entre un 3% y un 5% del total de la IED captada por éstos, aunque su peso relativo va creciendo (ALADI,

⁹⁴ En CEPAL (1996d) y BID (1996) se presenta más información sobre las leyes nacionales sobre inversión extranjera directa.

⁹⁵ Se prevé que en los casos de Brasil, Bolivia, Perú y Venezuela se adoptarán nuevas modalidades de privatización e inversión, que otorgarán mayor estímulo a las inversiones intrarregionales.

⁹⁶ La proporción de capital de corto plazo ha aumentado hasta un 10% de los ingresos financieros (1994), pero no es de interés para el presente análisis.

⁹⁷ En 1995, Bolivia, Ecuador, Costa Rica y Paraguay, entre otros países, lograron atraer inversiones extranjeras directas que, por su monto, son importantes para la economía, aunque no lo son tanto en términos absolutos (IRELA/BID, 1996).

1995, p. 30).⁹⁸ No obstante, la proporción que representa la inversión de origen regional en la masa total de inversión extranjera directa varía notablemente de un país a otro, de un 1% en Brasil, de acuerdo con datos del Banco Central, hasta poco más de 12.2%, en el caso de Argentina (IRELA/BID, 1996, cuadro 10, p. 60).⁹⁹

Las grandes empresas transnacionales de fuera de la región, y también los empresarios e inversionistas de la región (entre ellos, las empresas transnacionales ya establecidas) se están movilizando para aprovechar los incentivos que ofrecen los mercados integrados y la estabilidad macroeconómica. Las empresas latinoamericanas, tomando en cuenta las ventajas de la cercanía geográfica y cultural a los mercados de destino, incluyen a la subregión, como un gran mercado sin fronteras, en sus planes estratégicos. Las inversiones que realizan los agentes regionales reflejan los distintos grados de compromiso que las empresas aceptan asumir en el proceso de internacionalización que se inicia con las exportaciones. Este proceso puede empezar con el establecimiento de una representación comercial en otro país, que permita un mejor conocimiento del mercado, y continuar con la asociación con otro empresario latinoamericano o de fuera de la región en una empresa conjunta (*joint venture*), la adquisición de empresas de la misma rama industrial, de bienes o de servicios y, por último, la inversión en nuevas plantas para la expansión de la producción y la diversificación de las operaciones mediante inversiones en terceros países.¹⁰⁰ Sin embargo, el proceso de internacionalización no tiene necesariamente que respetar esas etapas, pues responde a un conjunto de variables específicas de cada empresa, de la rama industrial de la que forma parte y de los países en que se realizan las inversiones.

Se ha observado una marcada concentración de las inversiones intrarregionales en países cercanos o con estrechos lazos de asociación. Algunos ejemplos de esta tendencia son las inversiones chilenas en Argentina, las inversiones de Argentina en Brasil y viceversa, las inversiones mexicanas en Centroamérica y las realizadas por Venezuela en Colombia (CEPAL México, 1996). Estos países suelen ser el principal inversionista de la región en el país receptor. México es un caso extremo en este sentido, porque más del 70% del capital que ha recibido proviene de los demás miembros del TLC, mientras que Estados Unidos constituye el mayor mercado para las inversiones mexicanas en el exterior. Las inversiones intraandinas aún son reducidas; la mitad de ellas se originan en Venezuela y están destinadas sobre todo a Colombia, mientras que las de Colombia se realizan en Ecuador, Bolivia y Venezuela (IRELA/BID, 1996, p. 61).

Chile se ha transformado en el país más activo en materia de inversiones en los países vecinos o cercanos. Hacia fines de 1995, la masa de inversión extranjera directa proveniente de Chile se estimaba en poco más de 2 400 millones de dólares, el 86% de los cuales se invirtieron en la región y casi todo el resto

⁹⁸ Según estimaciones de la UNCTAD, la inversión proveniente de América Latina y el Caribe ascendió a unos 2 000 millones de dólares entre 1990 y 1994, lo que equivale a menos del 10% de las que se originaron en los países en desarrollo (21 800 millones de dólares), y que en el mismo período representaron alrededor del 10% del total mundial (215 500 millones de dólares). Una proporción muy alta (18 500 millones de dólares) proviene de las economías del Asia oriental, sobre todo de Hong Kong (UNCTAD, 1995a, cuadro I.11, p. 34).

⁹⁹ Proporciones correspondientes a otros países: Chile, 3.8%; Bolivia, 11.5%; Colombia, 6.8%; Ecuador, 5.1%; Perú, 5.9% y Venezuela 0.9%. Los datos sobre flujos de inversión indican que estas proporciones van en aumento, especialmente en los casos de Brasil, Perú y Venezuela (IRELA/BID, 1996, cuadro 10, p. 60).

¹⁰⁰ En Alonso (1994) se presentan referencias bibliográficas sobre el proceso de internacionalización de las empresas. Véanse también, Di Filippo (1995), Peres (1992) y Ventura-Dias (1994).

en países europeos (IRELA/BID, 1996, p. 61).¹⁰¹ Argentina ha sido el principal receptor de las inversiones chilenas (cerca del 38%); le siguen los países de América Central y Caribe (25%) y, en los últimos años, Brasil y el Perú. Entre los factores que explican la capacidad de Chile para realizar inversiones en el exterior, cabe mencionar la disminución de la carga de la deuda externa del país, el aumento de las tasas de ahorro interno, el tamaño del mercado interno y la experiencia acumulada en determinados segmentos del mercado. Las inversiones chilenas en los sectores de energía eléctrica y de servicios financieros (fondos privados de pensiones) en Argentina y Perú son excelentes ejemplos de esa tendencia. Casi toda la inversión extranjera directa chilena se concentra en el sector servicios: 56% en servicios financieros, seguros y otros; 17% en transportes y comunicaciones, y 10% en manufacturas y energía (UNCTAD, 1995a, p. 81).¹⁰²

Las inversiones que realizan Brasil y Argentina en el otro país están destinadas en gran parte a la industria manufacturera. Argentina invierte en el sector de productos alimenticios y en servicios financieros en Brasil, mientras que las empresas de este país se orientan a una amplia gama de industrias manufactureras y al sector bancario-financiero de Argentina. De acuerdo con datos del Banco Central de Brasil, hasta junio de 1995 la masa de inversión extranjera directa realizada en Brasil por los demás países miembros del Mercosur sumaba 553 millones de dólares, 356 de los cuales provenían de Argentina. Por otra parte, las inversiones brasileñas en la subregión ascendieron en el mismo período a 353 millones de dólares. La proporción correspondiente al Mercosur representa menos del 0.8% del total de la masa de inversión extranjera directa en Brasil, pero más del 8% de la inversión de Brasil fuera del país registrada por el Banco Central. Aunque estos datos están subestimados, hay una clara tendencia ascendente: la masa de inversión directa de los integrantes del Mercosur en Brasil en 1991 ascendía solamente a 89 millones, en tanto que las inversiones brasileñas en los demás países del Mercosur eran de cerca de 6 millones (FIRCE/BACEN).¹⁰³

Finalmente, en la última década surgieron importantes grupos económicos en varios países latinoamericanos, que recién empiezan a ser conocidos, con empresas diversificadas e inversiones en distintos países, incluso en la región, y que en algunos casos pueden considerarse empresas transnacionales de tamaño mediano. Aunque inicialmente las inversiones en el exterior de las empresas latinoamericanas fueran defensivas, puesto que tenían por objeto proteger sus exportaciones, la rápida capitalización y la acumulación

¹⁰¹ Datos del Banco Central de Chile. En un estudio de la Cámara de Comercio de Santiago divulgado por la prensa se estima que la inversión extranjera directa acumulada entre enero de 1990 y junio de 1996, ascendió a 10 700 millones de dólares (4 000 millones solamente en 1996), cifra que representaría cerca del 5% del PIB chileno. La pronunciada diferencia entre las cifras se debe a los distintos métodos de cálculo empleados, puesto que la Cámara de Comercio de Santiago define como "inversiones detectadas" las operaciones consignadas en fuentes formales e informales, y notificadas por las empresas emisoras o receptoras de los recursos (*El Mercurio*, 20 de julio de 1996, pp. B1-B3).

¹⁰² Varias empresas chilenas se han asociado con empresas argentinas o han adquirido participación en ellas. Por ejemplo, a partir de 1993 dos empresas chilenas tradicionales que fabrican pastas extendieron sus operaciones a la Argentina: Lucchetti con una inversión de 40 millones de dólares y Carozzi mediante la compra de la empresa argentina Bonafide. Empresas productoras de vino como Santa Carolina, Concha y Toro y Santa Rita también accedieron al mercado argentino con la compra de empresas locales del mismo rubro (*MERCOSUL, Revista de Negocios*, "Mas allá de la cordillera", N° 47, mayo de 1996, pp. 9 y 10).

¹⁰³ Los datos sobre inversiones brasileñas fuera de Brasil notificadas al Banco Central no representan cabalmente la masa de inversión extranjera directa procedente del país, debido a las operaciones de "triangulación" mencionadas. Gran parte del capital está registrado en las Islas Caymán y otros "paraísos fiscales". Según estimaciones publicadas en la prensa, las inversiones brasileñas en Argentina ascenderían a unos 1 000 millones de dólares.

de ventajas competitivas a lo largo de los años han llevado a los grupos económicos y sus empresas a otorgar más importancia al proceso de internacionalización de los negocios. Por ejemplo, el Grupo Cisneros de Venezuela, que tiene participación en más de 50 compañías, ha invertido en medios de comunicación y empresas de telecomunicaciones, y se ha asociado con empresas de los Estados Unidos, Brasil, Chile, India y México, entre otras.¹⁰⁴ De Brasil cabe mencionar al Grupo Gerdau, que opera en países como Chile, Uruguay y Canadá, en el sector siderúrgico; el Grupo Hering, en el sector alimenticio y textil; Sadia Concordia, en alimentos; COFAP, en autopartes, y varios otros (Ventura-Dias, 1994). Grupos chilenos como Errázuriz, Luksic y Enagas han jugado un rol protagónico en las recientes inversiones extranjeras fuera de Chile. Los grupos Bunge y Born, Techint y Alpargatas, de Argentina iniciaron hace muchos años sus operaciones internacionales, y han diversificado sus operaciones en otros países latinoamericanos (Katz, 1995, capítulo IV, pp. 95-176). También se destacan los grandes grupos económicos mexicanos, como el industrial Alfa y CEMEX, entre muchos otros (véase Peres, 1993).

Es poco lo que se sabe sobre las grandes empresas latinoamericanas, sus actividades productivas, y los efectos que ejercen en las inversiones intrarregionales y la creación de flujos de comercio. La estabilidad macroeconómica y el crecimiento potencial de la región la han convertido en un polo de atracción para las grandes empresas transnacionales. En los últimos años, se observa una tendencia a las fusiones, adquisiciones y acuerdos sobre aplicación de tecnologías entre los grandes grupos latinoamericanos e importantes empresas transnacionales. Se necesitaría un seguimiento más sistemático del tema para identificar las tendencias futuras y sus consecuencias para la integración regional.

¹⁰⁴ *El Mercurio*, "Grupo Cisneros prepara la creación de un gran grupo comunicacional", 18 de septiembre de 1996, p. B7.

Recuadro VIII.1

ESTRATEGIAS DE EMPRESAS DEL ÁREA DEL MERCOSUR

El sector automotriz ha sido el inversionista más dinámico del área del Mercosur. Ningún otro sector productivo respondió tan rápidamente al concepto de mercado integrado, racionalizando la producción mediante su división en líneas complementarias, lo que se tradujo en el cierre de plantas en un país y su traslado a otros, con el objeto de evitar duplicaciones. Por ejemplo, en su política de especialización, Volkswagen ha decidido concentrar la producción de autos compactos, conocidos como "populares", en Brasil, y los de tamaño mediano, en Argentina. Asimismo, Ford ha transferido la producción de esos modelos (Escort y Verona) a Argentina, concentrando en Brasil (São Bernardo do Campo y São Paulo) el modelo popular (Fiesta). Fiat deberá lanzar un "auto mundial" (Palio), del que se proyecta producir 800 000 unidades anuales hasta el año 2000, de las cuales 450 000 se producirán en el Mercosur, en tanto que el modelo sedán se fabricará en Argentina (Córdoba) y el "hatch back" en Brasil (Betim y Minas Gerais).

La especialización productiva transfronteriza dentro del sector automotriz genera importantes flujos de comercio entre Brasil y Argentina, tanto intraindustriales como intrafirma. En 1994, el índice de comercio intraindustrial en las empresas del sector ascendía a poco menos de un 80%, porcentaje muy similar al que caracteriza al comercio de los países industrializados (véase el cuadro VIII.1).

La industria automotriz argentina produjo 330 000 unidades en 1995, cifra bastante inferior a la fabricada por las plantas brasileñas de armaduría (alrededor de 1.7 millones). Las características de la mano de obra de los dos países, vinculadas al tamaño y el potencial de crecimiento del mercado regional, influyen en gran medida en las decisiones sobre ubicación de las grandes plantas de armaduras de autos. Paralelamente a su traslado, se está registrando tanto en Argentina como en Brasil un intenso proceso de fusiones, adquisiciones y suscripción de acuerdos sobre cooperación tecnológica entre fabricantes locales y extranjeros de autopartes, a fin de competir en los mercados globalizados y regionalizados.

Cabe destacar que en las industrias de alimentos, electrodomésticos, química y petroquímica, entre otras, se dan procesos similares. La transnacional Dow Chemical ha comprado el complejo petroquímico de Bahía Blanca, recientemente privatizado por el gobierno argentino, y se propone iniciar actividades complementarias en Brasil y Argentina. En Brasil, la transnacional Electrolux obtuvo el control de la brasileña Refripar con el objeto de ingresar al Mercosur; Bosh-Siemens adquirió la Continental 2001 y Whirlpool, que opera en Argentina desde la compra de la rama de producción de artículos de línea blanca de la empresa Philips, aumentó su participación en el grupo Multibrás-Brasmotor. La prensa económica estima que hay más de 300 empresas brasileñas establecidas en Argentina.

Fuente: *Gazeta mercantil latinoamericana*, "Semanário do Mercosul", varios números.

Capítulo IX

LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

El propósito de este capítulo es introducir la dimensión social de la integración de América Latina y el Caribe desde una perspectiva conceptual, reconociendo que éste es un tema nuevo en el análisis de la evolución de los acuerdos regionales y subregionales de integración. Se considera que esta dimensión social abarca dos grandes conjuntos de problemas: el primero se refiere a los efectos distributivos del proceso de integración económica, es decir, a la distribución de sus costos y beneficios en el plano regional. El segundo, a las asimetrías que presentan las condiciones laborales y que inciden en la movilidad de la mano de obra en el ámbito de un mercado regional integrado.

Respecto de lo primero, es justificado decir que en el proceso de integración regional latinoamericano la preocupación acerca de sus repercusiones distributivas sólo ha estado marginalmente presente. En los acuerdos regionales y subregionales de América Latina y el Caribe no se ha previsto destinar recursos económicos para mejorar la cohesión entre grupos sociales y apoyar a regiones económicamente desfavorecidas dentro del área integrada, o para financiar el costo de políticas comunes con el propósito de proteger unidades productivas socialmente necesarias. En este plano, como ya se mencionó en el capítulo VI, la única consideración prestada a economías más débiles y desfavorecidas ha sido con respecto al comercio. Así, se ha otorgado un trato especial y más favorable a los países miembros de menor desarrollo relativo, por ejemplo, en los Tratados de Montevideo de 1960 y 1980, y en el Acuerdo de Cartagena. También en el TLC se fijan a México plazos y condiciones algo más flexibles en materia de desgravaciones o liberalización, que las correspondientes a los dos miembros más desarrollados.

En el caso de la Unión Europea, por el contrario, se ha concedido gran importancia a la inclusión de instrumentos destinados a promover y ayudar regiones y segmentos sociales más desfavorecidos en el marco del proceso de integración. En el artículo 130a del Tratado de Maastricht se establece, por ejemplo: "A fin de promover un desarrollo armonioso del conjunto de la Comunidad, ésta desarrollará y proseguirá su acción encaminada a reforzar su cohesión económica y social. La Comunidad se propondrá, en particular, reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones y el retraso de las regiones menos favorecidas, incluidas las zonas rurales". La Unión Europea cuenta con amplios recursos de origen fiscal provistos por los países miembros para financiar políticas comunes encaminadas a promover la convergencia económica y la cohesión social (a través de los denominados Fondos Estructurales, uno de los cuales es el Fondo Social).

En relación con el ámbito laboral, es evidente que las tendencias generales de la liberalización de los mercados de factores a nivel internacional (no discriminación y trato nacional) no se extienden a los mercados de trabajo, donde se están aplicando criterios crecientemente preferenciales y restrictivos. Mientras la liberalización de los movimientos del capital está vinculada a la generalización de los patrones productivos,

tecnológicos y organizacionales más avanzados, la de los mercados de trabajo se limita y restringe bajo el supuesto de que puede conducir a un descenso de los niveles de vida y de salarios que existen en los países donde la mano de obra es relativamente escasa.

A continuación se abordará el tema de las asimetrías en el tratamiento otorgado a los mercados de trabajo, para luego referirse al estado de avance en la aplicación de las cláusulas sociales previstas en los acuerdos de integración en América Latina y el Caribe.

En la actual coyuntura histórica, los mercados de trabajo están siendo transformados por dos órdenes de factores que inciden en los niveles de ocupación y la estructura del empleo. Por una parte, la incorporación de nuevas tecnologías disminuye la demanda de mano de obra no calificada e incrementa la de trabajadores calificados. Por la otra, los procesos de apertura, estabilización, privatización y desregulación promovidos a nivel global suponen la puesta en práctica de criterios más rigurosos de ahorro fiscal en el sector público. Como se mencionó en el capítulo II, estas nuevas orientaciones no sólo se están imponiendo en los países en desarrollo, sino también en los desarrollados. En particular, los sistemas de protección social, vinculados a la expansión del Estado benefactor y creados en la época de posguerra están siendo puestos a prueba, a medida que aumentan los niveles de desempleo (en el caso europeo) o las disparidades salariales en función del nivel de calificación (en el caso de Estados Unidos).

Con diferencias de grado y alcance, todos estos factores están también presentes en América Latina. Aunque el impacto de la transformación tecnológica en la estructura del empleo es aún reducido, el ajuste y la apertura a la economía mundial se han traducido en políticas de estabilización e importantes reformas estructurales que afectan a las políticas sociales y de seguridad social. En este ámbito, los principales temas y problemas que hoy se debaten en la región se relacionan con los efectos de estas transformaciones. Se destacan, en particular, las políticas orientadas a reducir el costo laboral en que incurren las empresas y su incidencia en la capacidad para competir bajo estándares internacionales. Un tema central en el debate es el de cómo definir los contenidos de esa flexibilización laboral tanto en términos económicos (para aumentar la eficiencia del proceso productivo), como en su dimensión político-social (para garantizar derechos y conquistas fundamentales).

Las complejas dificultades relacionadas con la operación del mercado de trabajo que surgen de los acuerdos parciales heterogéneos son ilustradas por las polémicas que suscita el funcionamiento del TLC. Los detractores del acuerdo sostienen que las oportunidades de empleo para la población estadounidense se van reduciendo a medida que se estrechan las relaciones económicas con México, país en el que los salarios son significativamente inferiores. Algunos autores (Krugman, 1995), han intentado refutar empíricamente estos argumentos aduciendo que el impacto laboral efectivo de esa competencia internacional en el plano del comercio es ínfimo cuando se trata de una economía de gran tamaño y reducida apertura como la estadounidense.

Sin embargo, los problemas que atañen al empleo no pueden considerarse solamente a la luz de las relaciones comerciales. Como ya se ha señalado, la movilidad internacional de la tecnología y de las empresas transnacionales está facilitando la localización de la producción en aquellos lugares en que los costos (ambientales, de infraestructura y, sobre todo, laborales) son más bajos. Estas inversiones promueven las formas más dinámicas del comercio actual, como las transacciones intrafirma e intraindustrial. Un ejemplo imperante es el de las zonas procesadoras de exportaciones que operan en México, Centroamérica y el Caribe; en ellas, las empresas subsidiarias estadounidenses crean millares de empleos mediante sus inversiones directas, generando así un elevado costo social por concepto de plazas de trabajo que dejan de crearse en Estados Unidos. El TLC lleva anexos dos protocolos sobre normas ambientales y laborales en los que se trata

de evitar que la tentación de evadir tales disposiciones estimule aún más el desplazamiento de las inversiones estadounidenses y las oportunidades de empleo hacia el sur del hemisferio. Otros expertos en el tema formulan generalizaciones más audaces y sugieren que, con el avance del proceso de globalización económica, puede acelerarse la convergencia de los niveles de productividad a escala mundial, lo que haría que los trabajadores no calificados de los países desarrollados perdieran sus empleos a menos que aceptaran la equiparación de sus salarios con los que perciben los trabajadores no calificados en los países en desarrollo (Thurow, 1994).

Los acuerdos de integración más importantes de América Latina (Mercosur, Comunidad Andina, MCCA) que aspiran a constituir mercados comunes, comienzan (aunque con cautela) a crear condiciones institucionales que faciliten la libre movilidad de los migrantes en sus espacios económicos ampliados. Para lograr dicha meta no basta con eliminar las disposiciones que restringen la migración, sino que se debe garantizar al migrante un conjunto de derechos individuales, familiares y sociales en los campos laboral, previsional, sanitario, educacional, y otros.¹⁰⁵ La armonización de esas legislaciones, como lo demuestra la experiencia de los países europeos, requiere que los países estén de acuerdo sobre la orientación de la convergencia, lo que supone convenir si se adopta una legislación que asegure en mayor grado los derechos individuales, lo que se traduce en mercados laborales más rígidos, o bien la que ofrece términos más flexibles, sea para la contratación o el despido, pero menor protección de los derechos individuales.

La mayor parte de las condiciones jurídicas y económicas está por establecerse, pero se han iniciado esfuerzos en tal sentido por medio de algunos convenios ya aprobados en la Comunidad Andina, ciertas propuestas del Subgrupo de trabajo 10 del Mercosur, y compromisos más genéricos asumidos en el Tratado de Integración Social Centroamericana. También se están creando órganos encargados de representar los intereses socioeconómicos, por cuyo intermedio sea posible detectar la opinión de los responsables directos, como el Foro Consultivo Económico-Social del Mercosur y los Comités Consultivos Laboral y Empresarial de la Comunidad Andina.

A medida que la profundización del proceso de integración económica latinoamericana lo justifique, se volverá más necesario que las diversas agrupaciones dispongan de instrumentos legales y recursos económicos suficientes para abordar con éxito la construcción de un mercado común en términos laborales y distributivos. A la luz de los objetivos explícitos que se han planteado en el Mercosur, la Comunidad Andina, y el MCCA, el fortalecimiento de la estructura institucional y el aumento de los recursos autónomamente administrados por dichos acuerdos serán condiciones ineludibles para adentrarse de manera eficiente y eficaz en la fase de los mercados comunes.

LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN EL MERCOSUR

En el Protocolo de Ouro Preto (diciembre de 1994) se estableció el Foro Consultivo Económico-Social como un canal de expresión más amplio para los sectores sociales y económicos, ya que se incorporó a otros segmentos (como trabajadores y consumidores); anteriormente existía el Consejo Industrial, que operaba sobre la base de un convenio de cooperación entre las entidades patronales de los países miembros. En el proceso

¹⁰⁵ La coordinación de centrales sindicales del Cono Sur, entidad en la que participan ocho centrales sindicales de América del Sur, exige el establecimiento de un conjunto de derechos laborales mínimos para los cuatro países (*Gazeta mercantil latino-americana*, "CUT aponta omissões do Mercosul", abril-mayo de 1996, p. 16).

de creación de este Foro se tomó como referente a la Unión Europea (que prestó su asistencia técnica). Existe, además, una Comisión Parlamentaria Conjunta, que también depende del Grupo Mercado Común.

Tres meses después de la suscripción del Tratado de Asunción, los Ministros del Trabajo de los países integrantes del Mercosur se reunieron en Montevideo y acordaron crear el Subgrupo de trabajo 11 (establecido formalmente en Las Leñas, el 26 de junio de 1992), para que estudiara el tema de las relaciones laborales, el empleo y la seguridad social. Una de las principales conclusiones a las que llegó este Subgrupo fue que las legislaciones con incidencia en los costos laborales eran muy semejantes en los cuatro países, si bien presentaban ligeras asimetrías (véase el cuadro IX.1). La tarea más importante para el futuro es armonizar y fortalecer la fiscalización del cumplimiento de la legislación laboral en los países miembros. El examen de los costos laborales reveló que éstos eran más altos en Brasil, a pesar de existir allí el más bajo salario mínimo, seguido de Argentina, Uruguay y Paraguay (Rodrigues, 1996, p. 267).¹⁰⁶

Después de la reunión de Ouro Preto, este Subgrupo de trabajo continuó vigente (como número 10),¹⁰⁷ y su programa de actividades está en proceso de formulación. En mayo de 1996 se realizó la primera reunión del Subgrupo, durante la cual se identificaron los siguientes temas prioritarios: i) costos laborales y migraciones de trabajadores; ii) creación de un sistema de clasificación ocupacional para homologar las funciones entre los países miembros; iii) creación de un sistema de información sobre los institutos de formación profesional, capacitación y readiestramiento laboral; iv) salud y seguridad del trabajo; v) fiscalización del trabajo; y vi) acuerdo multilateral de seguridad social.

En especial, los cuatro países del Mercosur están actualmente procurando aprobar un acuerdo en materia de seguridad social que permita garantizar a los trabajadores sus beneficios previsionales en caso de que cambien de país durante su vida profesional. Brasil mantiene acuerdos bilaterales sobre la materia con Uruguay (desde 1975) y Argentina (desde 1980). Con Paraguay existe un convenio sobre la prestación de servicios médicos a los trabajadores de la central hidroeléctrica de Itaipú.

LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN LA COMUNIDAD ANDINA

El Acuerdo de Cartagena, suscrito en 1969 y modificado posteriormente en varias ocasiones, ha contado casi desde sus inicios con órganos y mecanismos vinculados a los temas y problemas sociales de sus países miembros. De los órganos competentes en materias sociales consideradas ya al suscribir el Acuerdo de Cartagena cabe mencionar, entre otros, el Comité Asesor Económico y Social. Tras la firma del Acta de Trujillo (marzo de 1996), los Comités pasaron a denominarse (más apropiadamente) Consejos Consultivos.

¹⁰⁶ En mayo de 1996, el salario mínimo más elevado era el de Argentina (250 dólares); después venían Paraguay (244 dólares); Uruguay (128 dólares) y Brasil (112 dólares). El valor del salario mínimo chileno era 140 dólares, también superior al de Brasil.

¹⁰⁷ Con posterioridad a la ratificación del Protocolo de Ouro Preto (agosto de 1995), se efectuó una reestructuración y el Subgrupo 11 "Relaciones de trabajo, empleo y seguridad social" pasó a ser el número 10, con el nuevo nombre de "Asuntos laborales, empleo y seguridad social".

Cuadro IX.1
**COMPARACIÓN DE LA LEGISLACIÓN LABORAL EN LOS PAÍSES DEL MERCOSUR,
 1994**

	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay
Marco normativo	Constitución Federal (1988) y CLT ^a (1943)	Constitución Federal (1944) y Ley de Contratos de Trabajo	Constitución Federal (1992) y Código Laboral (1993)	Predominio de la negociación colectiva
Territorialidad de la ley	Los contratos de trabajo son regidos por la ley local	Ídem	Ídem	Ídem
Concepto de contrato de trabajo	Relación de trabajo subordinada a un empleador, por la que se percibe una remuneración	Ídem	Ídem	Ídem
Tipos de contrato de trabajo	En principio, todo contrato es por tiempo indeterminado, salvo los casos de aprendizaje y servicio por tiempo determinado	Ídem Incorporación de nuevas modalidades de contrato por tiempo determinado (1991)	Ídem/Brasil	Ídem/Brasil
Responsabilidad solidaria de las empresas	Los contratos de trabajo no son afectados por cambio del empleador al mando de la empresa	Ídem	Ídem	Ídem
Jornada de trabajo				
Jornada semanal	44 horas	48 horas	Ídem/Argentina	44 horas (comercio) 48 horas (industria)
Jornada diaria	8 horas	Ídem	Ídem	Ídem
Trabajo en turnos rotativos	Modifica la jornada	Ídem	Ídem	Ídem
Vacaciones anuales remuneradas	30 días seguidos, que pueden reducirse por ausencias no justificadas	De 14 a 35 días seguidos, de acuerdo con el tiempo de servicio	De 12 a 30 días seguidos, según el tiempo de servicio	20 días hábiles, que aumentan a razón de 1 día por cada cuatro años trabajados. Se inician siempre el 31 de diciembre
Feridos	11 días por año	10 días por año	Ídem/Argentina	5 días por año
Ausencias remuneradas				
Licencia por paternidad	5 días	2 días	2 días	Sin previsión legal

	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay
Convocatoria para constituir mesa electoral	2 días	Sin previsión legal	Ídem/Argentina	Ídem/Argentina
Fallecimiento de cónyuge o pariente	2 días	3 días	4 días	Sin previsión legal
Casamiento	3 días	10 días	3 días	Sin previsión legal
Licencia por maternidad	120 días, pagados por el empleador y compensados por el sistema de previsión social	45 días antes y 45 días después del parto, pagados por el empleador y compensados por el sistema de previsión social	6 semanas antes y 6 semanas después del parto, pagados por el sistema de previsión social	Ídem/Paraguay
Exámenes escolares	Sin previsión legal	10 días por año	Ídem/Brasil	Ídem/Brasil
Decimotercer salario	Corresponde a 1 salario más por año	Ídem	Ídem	Ídem
Libertad de despido	Principio admitido	Ídem/Brasil	Admite estabilidad en el trabajo después de 10 años con el mismo empleador	Ídem/Brasil
Indemnizaciones obligatorias por despido injustificado	Aviso previo de 30 días más retiro del FGTS ^b (equivale a 1 mes de salario por año trabajado) más 40% del aporte depositado en el FGTS por el empleador	Aviso previo de 30 días (menos de 5 años de servicio en la empresa) y 60 días (más de 5 años de servicio), más 1 mes de remuneración por año de servicio prestado	Aviso previo de 30 a 90 días, más 15 días de salario por año de servicio prestado	No se exige aviso previo. Indemnización de 1 mes de salario por año de servicio, hasta un máximo de 6 meses de remuneración
Huelga	Admite derecho a huelga	Ídem	Ídem	Ídem
Seguro de desempleo				
Valor	Porcentaje del promedio de los salarios de los últimos 3 meses, dentro de un rango de 1 a 2 salarios mínimos	80% del salario más alto de los últimos 6 meses, con un mínimo de 120 dólares y un máximo de 400	No hay seguro de desempleo	50% del promedio mensual de las remuneraciones de los últimos 6 meses, dentro de un rango de 0.5 a 8 salarios mínimos
Duración	De 3 a 5 meses por período de desempleo, en función del tiempo trabajado	De 4, 8 o 12 meses, según el tiempo de contribución de los últimos 3 años	No hay seguro de desempleo	Tantos meses cuantos sean los de desempleo, hasta un máximo de 6 meses

	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay
Financiamiento	0.60% de los ingresos públicos y de las entidades federales; 0.65% de los ingresos de las empresas públicas y privadas; 1% de la nómina salarial de las entidades sin fines de lucro	Los patrones contribuyen con 1.5% de la nómina salarial	No hay seguro de desempleo	Recursos del sistema de previsión social
Contribuciones sociales (porcentaje de los salarios)				
Trabajadores	Previsión social: 8% a 11%, de acuerdo con el valor del salario. El valor máximo de la contribución es de 10 salarios mínimos app.	Jubilación: 11% Seguridad social: 3% Sistema de salud: 3%	Previsión social: 9.5%	Jubilación: 13% Asistencia médica: 3% Descuento (habitación): f/a 2% Fondo de Conversión Laboral: 0.25%
Empleador	INSS: ^c 20%; accidente de trabajo: 1% a 3%; contribución INCRA: ^d 0.2%; contribución para SESC, SESI y SEST: ^e 1.5%; FGTS: 8%; salario y educación: 2.5%; SEBRAE: ^f 0.3%	Jubilación: 16%; Institutos de servicios sociales: 2%; salario y familia: 7.5%; asistencia médica: 6%	Previsión social: 16.5%	Jubilación: 14.4% Asistencia médica: 5% Descuento por retribuciones: 1% Bancos y seguros del Estado (accidentes de trabajo): 0.4% a 15%
Participación en los beneficios	Prevista en la Constitución y reglamentada por ley	Prevista en la Constitución, no reglamentada por ley ni aplicada en la práctica	No prevista en la Constitución, pero se da en la práctica, por la vía de la negociación colectiva (monto destinado a los sindicatos)	No prevista en la Constitución. Obtenida en algunas empresas estatales por la vía de acuerdos colectivos
Fiscalización del trabajo	Acoge el principio de que corresponde al Estado fiscalizar las relaciones individuales de trabajo	Ídem	Ídem	Ídem

Fuente: M.C.P. Rodrigues, "O mercado de trabalho e a integração viável", *MERCOSUL perspectivas da integração*, A.S. Brandao y Lia Valls Pereira (comps.), Fundação Getúlio Vargas Editora, 1996, cuadro 3, pp. 258-260.

^a Consolidación de las Leyes de Trabajo (CLT).

^b Fondo de Garantía de Tiempo de Servicio (FGTS).

^c Instituto Nacional de Seguro Social (INSS).

^d Instituto Nacional de Colonización e Reforma Agraria (INCRA).

^e Servicios sociales del comercio (SESC), industria (SESI) y servicios (SEST).

^f Servicio Brasileño de Apoyo a la Pequeña Empresa (SEBRAE).

En el Acta de Trujillo se mencionan dos Consejos Consultivos: el Empresarial y el Laboral, cuyos miembros "serán elegidos directamente por las organizaciones representativas" de tales sectores de cada uno de los países miembros, y acreditados oficialmente por ellos. Están facultados para emitir opinión ante los órganos principales de la Comunidad Andina, y pueden ser convocados a las reuniones de los grupos de trabajo, y participar con derecho a voz en las reuniones de la Comisión. Al igual que en el Mercosur, también en la Comunidad existe una representación parlamentaria, denominada Parlamento Andino. Además, están incluidos el Convenio "Andrés Bello" de integración educativa, científica y cultural de los países de la región andina, el Convenio "Hipólito Unanue" sobre cooperación en salud de los países del área andina, y el Convenio "Simón Rodríguez" de integración sociolaboral, todos ellos establecidos en la década de 1970.

Los objetivos del Convenio Simón Rodríguez (1973) comprenden la armonización de las normas jurídicas laborales y de seguridad social; la coordinación de políticas y acciones orientadas a una mejor utilización de los recursos humanos y a la solución de los problemas del desempleo y el subempleo; la coordinación de políticas y acciones en el campo de la seguridad social; el mejoramiento de los sistemas de formación profesional; el establecimiento de un régimen que facilite la movilidad laboral; y la participación de los trabajadores y empleadores en el desarrollo y la integración subregionales.

El Convenio Simón Rodríguez está vinculado a la Decisión 113, denominada Instrumento Andino de Seguridad Social, y aprobada por la Comisión del Acuerdo de Cartagena en 1977, y a la Decisión 116. La primera de ellas incluye entre sus normas la de que cada país miembro deberá conceder a los ciudadanos de los demás igual trato que a sus nacionales en todas las áreas de la seguridad social, examinándose con bastante detalle las condiciones administrativas y jurídicas requeridas para el cumplimiento de dicha disposición. Ese mismo año, la Comisión aprobó la Decisión 116, en la que se reglamenta el movimiento, contratación y tratamiento laboral de los trabajadores calificados, fronterizos y temporales, de origen andino. También se incluyen normas para la protección de los migrantes indocumentados y sus familiares, guiándose por el criterio de que se debe otorgar trato nacional a los oriundos de cada país miembro.

Tanto el apoyo político y económico con vistas a dar cumplimiento a los convenios sociales, como el impacto de éstos, han sido modestos. En la reunión de Ministros del Trabajo de 1991 se acordó reactivar y readecuar el Convenio Simón Rodríguez, así como avanzar hacia la puesta en práctica de las Decisiones 113 y 116. Más recientemente, con motivo de la aprobación de la unión aduanera, en el seno del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores se volvió a poner de relieve el papel de los convenios sociales y la necesidad de compatibilizarlos con las nuevas orientaciones de la integración andina (León, 1995).

LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

En marzo de 1995, en la decimosexta Cumbre de Presidentes Centroamericanos, se suscribió el Tratado de la Integración Social Centroamericana. En él se establece que dicha integración se alcanzará de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva (artículo 1), proceso que se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas sociales nacionales, entre sí y con las demás políticas del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) (artículo 4). Los órganos del Subsistema de Integración Social son el Consejo de la Integración Social, el Consejo de Ministros del Área Social, y la Secretaría de la Integración Social, y se contará con el apoyo de otras instituciones del SICA. La Secretaría de la Integración Social, que tendrá su sede en la Ciudad de Panamá, fue dotada de personalidad jurídica.

LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

En la CARICOM siempre se ha dado énfasis a la cooperación subregional, en el sentido más amplio, con el objeto de atender a necesidades sociales y económicas que a los países les es difícil encarar individualmente. Cabe destacar, entre los esfuerzos en este plano, la llamada cooperación funcional, que se ha dado en áreas como la educación, las migraciones, la salud, la cultura, los deportes y la protección conjunta de los derechos civiles.

Actualmente, en los países miembros se está examinando la versión preliminar de una Carta Comunitaria de la Sociedad Civil, que tiene por propósito acordar una normativa común para la protección de los derechos individuales civiles y humanos.

Con respecto a la educación, varios de los países miembros han logrado coordinar sus currículos universitarios. En una reunión realizada a mediados de febrero de 1996, los gobiernos establecieron que los estudiantes graduados en las tres universidades de la subregión tendrían el mismo derecho de ejercer su profesión en cualquier de los países miembros, sin que fuera necesario cumplir el requisito previo de obtener un permiso de trabajo.

Además, los Ministros del Trabajo han sostenido diversos encuentros para considerar las eventuales repercusiones de la unificación del mercado en las condiciones laborales. Hasta ahora, su atención se ha centrado en la definición de estándares laborales y el diseño de un proyecto de acuerdo en materia de seguridad social.

CUARTA PARTE

TEMAS SELECCIONADOS DE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL

Capítulo X

**LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO:
PRESENTE Y FUTURO**

A lo largo de los 12 años que mediaron entre la Reunión Ministerial del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) celebrada en 1982, durante la cual se introdujeron algunos de los temas que serían posteriormente negociados en la Ronda Uruguay, y la conclusión favorable de ésta con la firma del Acta Final de Marrakech en abril de 1994, la economía experimentó cambios notables en los planos tanto internacional como nacional (véase el capítulo I). Entre éstos, los analistas destacan el consenso alcanzado por los países en desarrollo acerca de la importancia de contar con un sistema eficaz de normas multilaterales de comercio que les garantice el acceso a los mercados de países con mayores niveles de ingresos.¹⁰⁸

Como resultado de la Ronda Uruguay, los países latinoamericanos asumieron pesados compromisos ante la nueva Organización Mundial del Comercio, creada en reemplazo del GATT. Básicamente, como ya se ha señalado, la Ronda Uruguay representó un profundo vuelco en la evolución del tratamiento especial y diferenciado que antes se otorgaba a los países en desarrollo, como una forma de "acción paliativa" para compensar las asimetrías de la distribución de la riqueza internacional.¹⁰⁹ A la luz de los compromisos asumidos se configuraron tres grupos: los países en desarrollo en general, los menos adelantados (47 países identificados por las Naciones Unidas) y los de bajos ingresos (con un PIB anual per cápita inferior a mil dólares). A los primeros se les fijaron plazos más largos que a los países industrializados para asumir plenamente todos los compromisos previstos, pero al finalizar el período de transición no se les concederá ningún trato especial; para los otros dos grupos, las condiciones establecidas fueron menos estrictas.¹¹⁰

¹⁰⁸ En realidad, los países en desarrollo siempre reconocieron que la existencia de mercados internacionales abiertos y estables era un requisito para asegurar los niveles de actividad y empleo de sus economías. Con el objeto de matizar las conclusiones sobre los cambios actuales, cabe señalar lo siguiente: i) durante las primeras décadas, las negociaciones del GATT se limitaron a los productos industriales, de las que desde 1961 estuvieron excluidos los textiles y las prendas de vestir; ii) los productos agrícolas no fueron objeto de negociaciones hasta el inicio de la Ronda Uruguay; iii) hasta la década de 1960 los países en desarrollo eran exportadores de productos primarios; iv) la Parte IV (Comercio y desarrollo) sólo fue incluida en el texto del Acuerdo General a partir de la creación de la UNCTAD por iniciativa de los países en desarrollo (Tussie, 1987).

¹⁰⁹ La evidencia histórica indica que los países industrializados preferían otorgar trato preferencial a los países en desarrollo mediante un sistema de preferencias unilateral y discrecional, en vez de hacer los ajustes internos necesarios para dar acceso a sus mercados a las exportaciones de esos países (Dam, 1970, pp. 233-236; Prebisch, 1964).

¹¹⁰ En el primero de estos grupos figura Haití, y en el correspondiente a los países de bajos ingresos están Bolivia, Guyana, Honduras y Nicaragua.

La armonización de legislaciones, instituciones y prácticas internas con la nueva regulación del comercio entraña serios desafíos para los países latinoamericanos, principalmente en lo relativo a la protección de los derechos de propiedad intelectual. De especial prioridad es la modernización del sector público para que asuma con eficiencia varias tareas, entre las que figuran cuestiones aduaneras (eliminación de licencias de importación, cumplimiento de normas de valoración aduanera e inspección previa a la expedición, medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, y normas de origen); la obligación de notificar a la Organización Mundial del Comercio sobre la incorporación de los compromisos en las respectivas legislaciones nacionales, eventuales modificaciones de la normativa interna, y reducciones acordadas de los niveles de protección y apoyo; y la supresión de instrumentos de política comercial incompatibles con los Acuerdos sobre Agricultura y sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (por ejemplo, precios mínimos de exportación, devolución de impuestos indirectos, compensaciones sectoriales).

Según el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, el órgano máximo de ésta, que es la Conferencia Ministerial integrada por representantes de todos los países miembros, se reunirá por lo menos una vez cada dos años.¹¹¹ El primer encuentro se realizará en Singapur, del 9 al 13 de diciembre de 1996, ocasión en que se evaluarán las actividades llevadas a cabo entre enero de 1995 y diciembre de 1996, así como el plan de trabajo a mediano plazo previamente definido. Sobre la base de los informes de los consejos, comités y grupos de trabajo, los ministros deberán revisar la implementación y cumplimiento de los compromisos asumidos en Marrakech.

La agenda para el trabajo futuro comprende tres grandes grupos de temas: i) el proceso de instrumentación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay; ii) el temario incorporado en los acuerdos, es decir, las materias sujetas a un calendario ya definido de negociaciones; y iii) la posible inclusión de nuevos temas para ser estudiados y, eventualmente, convertirse en objeto de propuestas y negociaciones.

Los gobiernos latinoamericanos y caribeños acumularon una amplia experiencia y participaron activamente en las negociaciones de la Ronda Uruguay, durante las cuales abogaron por la adopción de un sistema de reglas y procedimientos que efectivamente propiciara un comercio más abierto.¹¹² La complejidad y el alcance de los temas negociados determinaron que el conocimiento que anteriormente era de dominio de los diplomáticos directamente responsables de llevar adelante la política externa de sus países, se diseminara a los demás sectores de la sociedad civil —académico, empresarial y sindical, además de toda la burocracia del Estado. La amplitud de las políticas implicadas y la necesidad de crear consensos internos en torno de los intereses estratégicos nacionales, subregionales y regionales, hizo necesario extender el debate a toda la sociedad. La difusión de los temas multilaterales fortaleció la capacidad negociadora de la región, a lo que también contribuyó el vigor y dinamismo de algunos acuerdos subregionales que, a su vez, han posibilitado la concertación de posiciones comunes en foros multipartitos.

¹¹¹ Artículo IV:1 "Se establecerá una Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial desempeñará las funciones de la OMC y adoptará las disposiciones necesarias a tal efecto..." (GATT, 1994b, p. 8).

¹¹² El actual Secretario General de la UNCTAD, y antes negociador de Brasil en la Ronda Uruguay, ha dicho que: "La responsabilidad principal de las grandes potencias comerciales por el atraso en la conclusión de la Ronda Uruguay ...[pone] de manifiesto ...la transferencia hacia los países en desarrollo de la difícil misión de defender el Sistema Multilateral de Comercio. Hay en esa situación una paradoja de difícil solución, ya que la razón que debe llevar a estos países a interesarse en mantener el sistema, es decir, la falta de poder y su mayor vulnerabilidad, es la misma que los hace incapaces de asumir dicho papel, en caso de que no haya cooperación por parte de los grandes" (Ricupero, 1994, p. 71).

El sistema multilateral de comercio ha acumulado una deuda de muchos años con los países en desarrollo, puesto que los compromisos de Marrakech dejaron sin resolver una gran cantidad de asuntos pendientes (*backlog*) desde rondas anteriores. Para los países latinoamericanos la agenda de Singapur no es muy distinta de la que habían propuesto al comenzar las negociaciones de la Ronda Uruguay: hacer cumplir los compromisos relativos a productos agrícolas, textiles y prendas de vestir, a lo que ahora se agrega la implementación de las cláusulas contenidas en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que apuntan a mejorar la participación regional en estas corrientes de intercambios.

A. LA RONDA URUGUAY

La Organización Mundial del Comercio (OMC) que oficialmente comenzó a funcionar el 1º de enero de 1995, es la institución encargada de consolidar y administrar los acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay. Se puede decir que en Marrakech se suscribieron cuatro grandes convenios multilaterales: i) el Acuerdo por el que se establece la OMC; ii) el Acuerdo Multilateral sobre el Comercio de Mercancías (que consta de 13 acuerdos específicos); iii) el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio; y iv) el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

En una declaración emitida en Marrakech, los ministros signatarios destacaron que la Ronda Uruguay había posibilitado la adopción de un marco jurídico más sólido y claro, que incluía un mecanismo eficaz y fiable para la solución de diferencias; otros logros mencionados fueron la rebaja global de los aranceles en un 40% y la suscripción de acuerdos más amplios para la apertura de los mercados de bienes, así como el fortalecimiento de la previsibilidad y seguridad como resultado de la extensión de los compromisos arancelarios y el establecimiento de un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios; la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio; la incorporación de la agricultura al marco general del comercio multilateral, y la eliminación progresiva del Acuerdo Multifibras.

Para los negociadores latinoamericanos, los resultados más importantes se relacionaron con la parte normativa. Los Acuerdos sobre Salvaguardias y sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias redujeron el margen de arbitrariedad con que los países manejaban este tipo de medidas. Además, en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, uno de los anexos del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, se creó el Órgano de Solución de Diferencias y se definieron sus atribuciones, lo que vino a corregir algunos de los problemas que antes presentaba el GATT, tales como la posibilidad que tenía la parte perdedora de bloquear la adopción del informe del panel. El acuerdo alcanzado mejora y consolida, en un solo texto, reglas, procedimientos y convenios que estaban dispersos en diversos instrumentos (Amorim, 1994, p. 65). Bajo ciertas condiciones, el mecanismo creado permite que las partes recurran al nuevo Órgano de Apelación, integrado por siete personalidades, para oponerse a cualquier decisión que las afecte.

La reducción arancelaria y su consolidación fueron resultados significativos, si bien, en general, la rebaja para las manufacturas de los países industrializados partía de un nivel bajo: de un promedio de 6.3% antes de la Ronda disminuyó a 3.8%; para las importaciones de América Latina, la reducción fue de 4.9% a 3.3%. Las rebajas más marcadas correspondieron a las consolidaciones arancelarias de los países en desarrollo. En el caso de los países industrializados el universo arancelario consolidado se expandió de 78% a 99%, mientras que en los países en desarrollo ese aumento fue de 21% a 73%; en términos del valor de las importaciones los porcentajes son más expresivos: de las importaciones de productos industriales de los países de la OCDE, un 94% ya estaba consolidado antes de la Ronda, y luego aumentó a 99%, mientras que en el

caso de los países en desarrollo esta proporción pasó de sólo 13% a 61% después de la Ronda (GATT, 1994c, p. 18, cuadros 1 y 2).¹¹³

En la clausura de la Ronda Uruguay, los países en desarrollo hicieron presente su insatisfacción con los avances en materia de acceso a los mercados, principalmente respecto de los textiles, los productos tropicales y pesqueros; los problemas vinculados al Acuerdo sobre la Agricultura; y la disminución de la cobertura sectorial en el caso de los servicios (Ricupero, 1994, p. 88).

B. LOS PRIMEROS DOS AÑOS

En general, los países miembros concuerdan en que el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio es altamente satisfactorio, aunque no ha habido tiempo suficiente para cautelar en forma estricta el cumplimiento de las obligaciones sustantivas asumidas en los acuerdos. Las actividades de la Organización en sus primeros 20 meses de existencia, aparte de la preparación de la primera Conferencia Ministerial, se concentraron en cinco áreas: i) el establecimiento de los mecanismos institucionales, entre los cuales los más importantes han sido el Órgano de Apelación y el Comité sobre Acuerdos Regionales de Comercio; ii) el proceso de notificaciones y revisiones; iii) la negociación de los temas que quedaron pendientes al clausurarse la Ronda (servicios financieros, movimiento de personas naturales, telecomunicaciones básicas, servicios marítimos, servicios profesionales, medidas contra la elusión de los derechos antidumping); iv) comercio y medio ambiente (véase el capítulo XI); y v) solución de diferencias.

De acuerdo con la OMC, existen cerca de 200 obligaciones de notificación que dimanaban de los acuerdos y entendimientos de Marrakech. Esas notificaciones tienen por propósito aumentar la transparencia del sistema y contribuir a supervisar el cumplimiento de los acuerdos por parte de los países miembros. La mayoría de las notificaciones se relacionan con las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, y los acuerdos sobre subsidios, textiles y prendas de vestir, prácticas antidumping, salvaguardias y reglas de origen (OMC, 1996b). En los acuerdos se contemplan también cerca de 74 medidas respecto de la revisión de las notificaciones, la que deberá ser ejecutada por los diversos comités y órganos de la OMC.¹¹⁴ Uno de los grandes problemas es la comparabilidad de las notificaciones, así como la necesidad de simplificar los formatos para que los países de menor desarrollo relativo puedan cumplir con estas obligaciones.

La efectiva solución de diferencias entre los países miembros es el fundamento de la credibilidad de la OMC, principalmente en lo que respecta a la protección de los países en desarrollo contra eventuales arbitrariedades por parte de los países industrializados. Hasta mediados de octubre de 1996, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC había recibido cerca de 53 reclamos, de los cuales 21 provenían de países en desarrollo (algunos de ellos presentaron reclamos en conjunto). En estas apelaciones no se percibe una orientación tradicional: en el caso del banano, por ejemplo, países en desarrollo e industrializados se aliaron en contra de la Unión Europea, en detrimento de los intereses de los pequeños países caribeños miembros de la Convención de Lomé; Filipinas y Sri Lanka hicieron causa común en contra de Brasil; y México protestó contra Venezuela (véase el cuadro X.1).

¹¹³ La consolidación arancelaria brinda mayor seguridad, puesto que una vez oficializada ante la OMC cualquier alteración ulterior del arancel queda sujeta a penalidades.

¹¹⁴ Los Comités de Prácticas Antidumping y de Subvenciones y Medidas Compensatorias realizaron cuatro reuniones conjuntas para intercambiar ideas sobre las notificaciones enviadas por más de 60 países (UNCTAD, 1996d, p. 2).

Cuadro X.1
**VISIÓN GENERAL DE LAS DIFERENCIAS COMERCIALES PLANTEADAS EN LA
 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**
(Al 10 de octubre de 1996)

Reclamantes	Tema de la diferencia
INFORMES DE APELACIÓN ADOPTADOS	
Venezuela, Brasil	Estados Unidos - Pautas respecto de la gasolina reformulada y convencional
Unión Europea, Canadá, Estados Unidos	Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas
GRUPOS ESPECIALES EN FUNCIONAMIENTO	
Filipinas	Brasil - Medidas que afectan a la copra (coco desecado)
Costa Rica	Estados Unidos - Restricciones aplicadas a las importaciones de ropa interior de algodón y fibras sintéticas/artificiales
India	Estados Unidos - Medidas que afectan a las importaciones de camisas y blusas de tejidos de lana
Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Estados Unidos	Unión Europea - Régimen de importación, venta y distribución del banano
Estados Unidos	Unión Europea - Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (hormonas)
Estados Unidos	Canadá - Determinadas medidas que afectan a las publicaciones
SOLICITUDES DE ESTABLECIMIENTO DE GRUPOS ESPECIALES	
Estados Unidos	Pakistán - Protección de patentes de productos farmacéuticos y químicos agrícolas
Canadá	Brasil - Programa de financiamiento para la exportación de aeronaves
Canadá	Unión Europea - Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (hormonas)
CONSULTAS	
Estados Unidos	República de Corea - Medidas relativas a las pruebas y la inspección de los productos agropecuarios
Canadá	Australia - Medidas que afectan a la importación de salmón
Estados Unidos	Australia - Medidas que afectan a la importación de salmónidos
Estados Unidos	Japón - Medidas relativas a las grabaciones de sonido
Hong Kong	Turquía - Restricciones aplicadas a las importaciones de productos textiles y prendas de vestir

Cuadro X.1 (cont.)

Reclamantes	Tema de la diferencia
Sri Lanka	Brasil - Derechos compensatorios aplicados a las importaciones de copra (coco desecado) y de leche de coco en polvo procedentes de Sri Lanka
India	Turquía - Restricciones aplicadas a las importaciones de productos textiles y prendas de vestir
Argentina, Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelandia, Tailandia	Hungría - Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios
Estados Unidos	Portugal - Protección de patentes bajo la Ley de Propiedad Industrial
Unión Europea	Estados Unidos - Ley de libertad y solidaridad democrática en Cuba
Unión Europea	Corea - Leyes, regulaciones y prácticas en el subsector de las telecomunicaciones
Estados Unidos	Corea - Medidas relacionadas con la inspección de productos agrícolas
Unión Europea	Japón - Medidas relacionadas con las grabaciones de sonido
Estados Unidos	Turquía - Impuestos sobre los ingresos de películas extranjeras
Estados Unidos	Japón - Medidas que afectan al papel y filme fotográficos para los consumidores
Estados Unidos	Japón - Medidas que afectan a los servicios de distribución
Tailandia	Turquía - Restricciones a la importación de productos textiles y prendas de vestir
México	Estados Unidos - Investigaciones antidumping en relación con las importaciones de tomates frescos o fríos
Estados Unidos	India - Protección de patentes de productos farmacéuticos y químicos agrícolas
Japón	Brasil - Algunas medidas sobre la inversión en la industria automotriz
Estados Unidos	Brasil - Algunas medidas que afectan el comercio y la inversión en la industria automotriz
Unión Europea	México - Valorización aduanera de importaciones
CASOS RESUELTOS O GRUPOS ESPECIALES INACTIVOS	
Singapur	Malasia - Prohibición de importaciones de polietileno y polipropileno
Estados Unidos	República de Corea - Medidas relacionadas con el tiempo de exposición de los productos en los estantes
Japón	Estados Unidos - Imposición de derechos de importación a los automóviles procedentes de Japón, bajo las secciones 301 y 304 de la Ley de Comercio de 1974
Unión Europea	Japón - Medidas que afectan a la compra de equipos de telecomunicaciones
Canadá	Unión Europea - Impuestos sobre las importaciones de cereales
Estados Unidos	Unión Europea - Impuestos sobre las importaciones de granos

Reclamantes	Tema de la diferencia
Tailandia	Unión Europea - Derechos sobre las importaciones de arroz
Uruguay	Unión Europea - Aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay relativos al arroz
México	Venezuela - Investigación antidumping respecto de las importaciones de ciertos productos tubulares para petróleo
Canadá	República de Corea - Medidas relacionadas con el agua embotellada
India	Estados Unidos - Medidas que afectan a las importaciones de chaquetas (sacos) de lana para mujeres y niñas
Canadá	Unión Europea - Descripción comercial de las escalopas
Unión Europea	Estados Unidos - Aumento de los aranceles de producción de la Unión Europea
India	Polonia - Régimen de importación de automóviles

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *FOCUS*, varios números; UNCTAD, *The implementation of the WTO Multilateral trade agreements, "Built-in" agenda, new issues, and the developing countries*, nota preparada por la Secretaría de la UNCTAD, Ginebra, 10 de octubre de 1996, anexo I, pp. 23-26.

Para los países latinoamericanos es fundamental que los países industrializados cumplan los compromisos de dar acceso a sus mercados, lo que supone reducir aranceles y barreras no arancelarias, eliminar medidas de protección temporal y disminuir las restricciones al comercio de productos agrícolas, textiles y prendas de vestir.

La liberalización comercial de textiles y prendas de vestir, que depende de la gradual supresión de las limitaciones impuestas en el Acuerdo Multifibras, se llevará a cabo según un programa en cuatro etapas y de 10 años de duración que forma parte del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. Solamente entonces, es decir, en el año 2005, existirá libre comercio de estos productos.¹¹⁵ A pesar de la progresividad del cronograma acordado, los analistas prevén que las nuevas oportunidades de comercio no serán perceptibles antes del 2002, año en que se inicia la tercera etapa. El mayor problema radica en que, según el programa de integración, cerca de 51% (en términos de volumen, pero solamente 30% con respecto al valor en el caso de Estados Unidos) de los productos contemplados en el Anexo del Acuerdo, serán integrados en el GATT de 1994 dentro del período de 10 años correspondiente a las primeras tres etapas. El resto, por lo tanto (49% en volumen y 70% en valor, también con respecto a Estados Unidos) podrá ser integrado el último día del Acuerdo, constituyendo lo que se considera el "carga final" (UNCTAD, 1995d). Además, los países tanto industrializados como en desarrollo recurren frecuentemente al uso de medidas de salvaguardia para proteger sus mercados de la competencia de productores cuyos costos son más bajos.

¹¹⁵ Art. 9 del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido: "El presente Acuerdo quedará sin efecto, junto con todas las restricciones aplicadas en su marco, el primer día del 121º mes de vigencia del Acuerdo por el que se establece la OMC, fecha en que el sector de los textiles y el vestido quedará plenamente integrado en el GATT de 1994. El presente Acuerdo no será prorrogable."

En el Acuerdo sobre la Agricultura logrado en la Ronda Uruguay se estableció "la base para la iniciación de un proceso de reforma del comercio de productos agropecuarios"... con el objetivo a largo plazo de "establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado..." (véase el preámbulo del Acuerdo, GATT, 1994b, p. 41). Sin embargo, en muchos casos no se consiguió reducir aún más los niveles arancelarios ni las medidas de apoyo a los agricultores. Los términos del Acuerdo permitieron que las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios continuaran vigentes después del período de transición. Además, los países pueden aplicar temporalmente una cláusula especial de salvaguardia (CEPAL, 1995f).

El sistema de vigilancia del cumplimiento de las obligaciones asumidas en los diversos acuerdos opera sobre la base de: i) las notificaciones enviadas por los países; ii) los reclamos que los miembros presenten al Órgano de Solución de Diferencias, y iii) el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. En el marco de este último, la política comercial de cada integrante de la OMC es objeto de un examen multilateral detenido, en orden rotatorio, cada dos años en el caso de los países industrializados, cada cuatro en el de los países en desarrollo más grandes, y cada seis en el de los menores.¹¹⁶

C. EL PROGRAMA DE TRABAJO

La primera tarea que deberá emprender la Organización Mundial del Comercio es la instrumentación de los Acuerdos de Marrakech, lo que supone ejecutar el programa de trabajo "implícito", es decir, llevar a la práctica los compromisos contraídos al finalizar la Ronda Uruguay, según los cuales se iniciarán nuevas negociaciones a nivel sectorial, principalmente en materia de servicios y productos agrícolas, de acuerdo con un calendario previamente convenido. También se ha previsto la inclusión de algunos temas nuevos, si los países miembros llegan a un consenso.

1. La agenda incorporada¹¹⁷

La imposibilidad de lograr consenso respecto de todas las materias pertinentes a las negociaciones de la Ronda Uruguay configuró un programa "implícito" en los diferentes Acuerdos y permitió avanzar sin tener que iniciar rondas formales de negociación. Dicha agenda comprende cuatro conjuntos de temas: i) las materias pendientes; ii) la revisión especial de la implementación y operación de ciertos dispositivos previstos en los acuerdos de la OMC; iii) la revisión regular de la implementación y operación de tales dispositivos; y iv) la concreción del compromiso de iniciar nuevas negociaciones para la liberalización progresiva del comercio de servicios y la reforma continua del comercio de productos agrícolas.

¹¹⁶ (Sección C:ii) del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales: "Las políticas y prácticas comerciales de todos los Miembros serán objeto de un examen periódico. La incidencia de los distintos Miembros en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio, definida en términos de su participación en el comercio mundial en un período representativo reciente, será el factor determinante para decidir la frecuencia de los exámenes. Las cuatro primeras entidades comerciantes determinadas de ese modo (contando a las Comunidades Europeas como una) serán objeto de examen cada dos años. Las 16 siguientes lo serán cada cuatro años. Los demás Miembros, cada seis años, pudiendo fijarse un intervalo más extenso para los países menos adelantados Miembros..." (GATT, 1994b, p. 452).

¹¹⁷ Esta sección está basada en UNCTAD (1996d, pp. 7-14) y en los textos de los Acuerdos (GATT, 1994b).

Los temas pendientes son básicamente aquellos cuya negociación no llegó a concluirse hasta diciembre de 1994:

i) *Acuerdos sectoriales en materia de servicios*: a) servicios financieros: hasta el 1º de noviembre de 1997 estará vigente un acuerdo temporal en el que no participan Estados Unidos, Colombia ni Mauricio, y se deberá realizar una nueva ronda de negociaciones; b) movimiento de personas naturales: las negociaciones concluyeron a fines de julio de 1995, pero los resultados fueron insatisfactorios para los países en desarrollo; c) telecomunicaciones básicas: el plazo para negociar se prorrogó hasta febrero de 1997; y d) servicios marítimos: las tratativas se suspendieron y deberán reanudarse en el marco de las negociaciones amplias sobre el comercio de servicios, que se iniciarán antes del 1º de enero del año 2000 (CEPAL, 1995h, pp. 32-38).

ii) *Varios artículos del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. En el Artículo X se prevé la celebración de "negociaciones multilaterales sobre la cuestión de salvaguardia urgentes, basadas en el principio de no discriminación. Los resultados de esas negociaciones se pondrán en efecto en un plazo que no exceda tres años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC"; en el Artículo XIII se dispone que las reglas pertinentes a las compras gubernamentales en materia de servicios serán objeto de negociaciones multilaterales, que deberán comenzar dentro de los dos años siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC; en el Artículo XV se determina que los subsidios a los servicios tendrán que ser objeto de negociaciones futuras, en las cuales también se examinará la procedencia de establecer medidas compensatorias. La forma y los plazos de dichas negociaciones serán determinados en un programa de trabajo futuro (CEPAL, 1995h, pp. 24-25).

iii) *Decisiones Ministeriales adoptadas en Marrakech*: a) la Decisión relativa a los servicios profesionales requiere que se establezca un grupo de trabajo para formular recomendaciones sobre la elaboración de disciplinas multilaterales en el área de la contabilidad; b) la Decisión sobre el comercio de servicios y el medio ambiente; y c) la Decisión sobre las medidas contra la elusión (de los derechos antidumping).

iv) *Armonización de normas de origen no preferenciales*. En el Artículo 9 del Acuerdo sobre Normas de Origen se propone un programa de trabajo para la Conferencia Ministerial.

En varios de los Acuerdos se disponen revisiones especiales:

i) *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*. En el Art. 8.2(a), nota 25, se establece que, a más tardar 18 meses después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC, el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias examinará el funcionamiento de las disposiciones sobre subvenciones no recurribles de asistencia para actividades de investigación con el fin de introducir todas las modificaciones necesarias para su mejoramiento; en el Art. 27.6 se señala que, cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, el mismo Comité deberá revisar el funcionamiento de las subvenciones a la exportación en países en desarrollo; en el Art. 31 se dictamina que el Comité verificará el funcionamiento de las disposiciones contenidas en los artículos 6.1, 8 y 9, seis meses antes del término del período de cinco años contados a partir de enero de 1995.

ii) *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC)*. En el Art. 24.2 se prevé el examen de la aplicación de las disposiciones sobre la protección de las indicaciones geográficas hasta enero de 1997; en el Art. 27.3 se establece que las disposiciones sobre exclusión de la patentabilidad de plantas y animales, excepto microorganismos, serán

revisadas cuatro años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC; en el Art. 64 sobre solución de diferencias, se dispone un examen dentro de cinco años, contados a partir de enero de 1995.

iii) *Decisión sobre el examen del párrafo 6 del artículo 17 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994* (sobre consultas y solución de diferencias en disputas antidumping). Se prevé una revisión dentro de tres años.¹¹⁸

iv) *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. En el Art. II se permiten excepciones al trato de la nación más favorecida; tales exenciones serán sujetas a examen después de cinco años.

v) *Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el comercio*. Según el Artículo 9, su funcionamiento será examinado por el Consejo del Comercio de Mercancías a más tardar cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.

vi) *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. Se dispone allí que el Consejo del Comercio de Mercancías examinará las definiciones de abastecedor principal para los efectos de modificar o retirar una concesión.

vii) *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. En el párrafo 3 se establecen medidas de excepción en virtud de una legislación imperativa específica promulgada por el país miembro en cuestión antes de que pasara a ser parte contratante del GATT de 1947 (*grandfather clause*). La Conferencia Ministerial deberá examinar tal exención antes de haber transcurrido cinco años de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.

viii) *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*. Según el Art. 15.4, al tercer año de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a más tardar, y posteriormente con una periodicidad trienal, el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio deberá examinar el funcionamiento y la aplicación del Acuerdo.

ix) *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994*. Se verificará el funcionamiento de las agrupaciones regionales relevantes.

x) *Acuerdo sobre la Agricultura*. En el Art. 18 se establece el proceso de examen de la aplicación de los compromisos.

xi) *Decisión relativa a las medidas en favor de los países menos adelantados*. Mediante exámenes periódicos se garantizará la pronta aplicación de todas las medidas especiales y diferenciadas que se hayan adoptado en favor de dichos países.

xii) *Declaración sobre la contribución de la OMC al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial*. El Director General de la OMC, con el Director Gerente del FMI y el Presidente del Banco Mundial, deberán examinar las consecuencias que tendrán las responsabilidades de

¹¹⁸ En la Decisión sobre el examen del párrafo 6 del artículo 17 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, se dispone que "La norma de examen establecida en el párrafo 6 del artículo 17 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 se examinará una vez que haya transcurrido un período de tres años con el fin de considerar la cuestión de si es susceptible de aplicación general".

la OMC para su cooperación con las instituciones de Bretton Woods, así como las formas que podría adoptar esa cooperación.

Además de la operación del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales y del procedimiento de notificación (Sección III de la Decisión relativa a los procedimientos de notificación y párrafo 2 del Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII del GATT de 1994), en los siguientes Acuerdos y Decisiones Ministeriales de Marrakech se contemplan compromisos de revisión regular de su implementación y operación:

Valoración en Aduana (Art. 23 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994); Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación (Art. 7); Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Art. 32.7); Acuerdo sobre Salvaguardias (Art. 13.1(a)); Prácticas antidumping (Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994) (Art. 18.6); Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Art. 15.3); Acuerdo sobre Normas de Origen (Partes II y III); Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición (Art. 6); Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Art. 12.7); Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) (Art. 7.3); Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (Art. 71.1); Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (Art. 8.11): una revisión al final de cada etapa del período de transición; Decisión sobre aplicación y examen del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias; Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios.

Por otra parte, en uno de los Anexos del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), se dispone que se revisará la evolución de los acuerdos relacionados con los servicios de transporte aéreo, con vistas a integrar ese subsector en el AGCS.

Finalmente, está previsto realizar negociaciones sustantivas en relación con cuatro de los acuerdos suscritos en Marrakech:

- i) Para continuar el proceso de reforma del sector agrícola (Art. 20 del Acuerdo sobre la Agricultura);
- ii) Para profundizar la liberalización del comercio de servicios (Art. XIX del AGCS);
- iii) Para aumentar la protección de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas (Arts. 23.4 y 24.1 del ADPIC);
- iv) Para ampliar la cobertura del Acuerdo sobre Contratación Pública, que es de carácter comercial plurilateral (Art. XXIV.7).

2. Nuevos temas

Como puede apreciarse, la tarea de revisar la instrumentación de los Acuerdos de Marrakech demandará recursos técnicos sin precedentes. Aun así, desde que concluyera la Ronda Uruguay, algunos países industrializados vienen intentando incluir nuevos temas en las negociaciones multilaterales de comercio, entre los cuales destacan los relacionados con la protección ambiental y las normas laborales. Posteriormente, en documentos informales presentados durante las reuniones preparatorias de la primera Conferencia Ministerial

(Singapur, diciembre de 1996), se propusieron temas como políticas de protección de la competencia, la relación entre comercio e inversión, y la corrupción como barrera al comercio.

Cabe destacar que la mayoría de los analistas no acepta que países que pueden tener costos más bajos como resultado de normas laborales o de protección ambiental menos estrictas, así como de la ausencia de políticas de protección de la competencia, gocen de ventajas injustas. Es difícil comprender cómo se podría exigir que se armonicen las condiciones de competencia *ex ante*, puesto que, desde el momento en que David Ricardo definiera el concepto de ventaja comparativa, los economistas han insistido en que son las diferencias entre los países las que permiten los beneficios del comercio. Sapir (1995) demostró que en el contexto de la integración europea de los años sesenta y setenta, la armonización de las políticas sociales no constituyó una precondición para la liberalización comercial. Posteriormente, la ampliación de la Comunidad Europea, que puso de relieve las disparidades de costos y condiciones laborales, acrecentó las exigencias de una mayor "armonización social". Sin embargo, el avance hacia esta homogeneización dependió en gran medida del funcionamiento de mecanismos redistributivos.

Por otra parte, los países industrializados consideraron insuficientes las disposiciones del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, porque no permite una multilateralización de los regímenes de inversión. El Acuerdo se atiene a los artículos del GATT, es decir, a las medidas sobre inversión aplicadas al comercio de mercancías, como por ejemplo la exigencia de un porcentaje de insumos locales a las empresas extranjeras o los requisitos sobre desempeño exportador. Por lo tanto, no contiene reglas respecto de las corrientes de inversión extranjera directa, aunque prevé, como se ha mencionado, la revisión de su funcionamiento después de cinco años de vigencia de la OMC para incluir políticas en materia de inversión y de protección de la competencia.¹¹⁹

Como ha señalado la UNCTAD (1996d, p. 18), la inversión fue introducida en la OMC por conducto del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, en el que se definió el comercio de servicios como una manera de incluir la "presencia comercial" o el derecho de establecimiento entre las normas de comercio. La diferencia entre las obligaciones del AGCS y un instrumento multilateral sobre inversiones reside en que el acceso por "presencia comercial" es una concesión negociable, en virtud de la cual los países abundantes en mano de obra pueden esperar reciprocidad de los países abundantes en capital.

Los países industrializados están negociando un acuerdo multilateral sobre inversiones en el marco de la OCDE, que deberá estar concluido en mayo de 1997. Entre los temas contemplados en la propuesta de la OCDE figuran el trato de nación más favorecida y el trato nacional (principios de no discriminación), el alcance de las medidas de seguridad nacional, los acuerdos de integración económica, la libertad de movimiento del personal administrativo, la exigencia a las empresas de algún tipo específico de desempeño en relación con las metas de desarrollo, el control de prácticas privadas y los mecanismos de solución de controversia. Su objetivo es lograr un elevado nivel de liberalización basado en una lista negativa, con pocas excepciones, mediante la multilateralización de los principios incluidos en acuerdos bilaterales y regionales.

¹¹⁹ "A más tardar cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, el Consejo de Comercio de Mercancías examinará el funcionamiento del presente Acuerdo, y cuando proceda, propondrá a la Conferencia Ministerial modificaciones de su texto. En el curso de este examen, el Consejo de Comercio de Mercancías estudiará si el Acuerdo debe complementarse con disposiciones relativas a la política en materia de inversiones y competencia." (Art. 9, GATT, 1994b, p. 173).

Por otra parte, los vínculos entre política comercial y protección de la competencia no constituyen un tema nuevo. Como se mencionó en el capítulo III, las prácticas desleales de comercio fueron consideradas en la Carta de La Habana hecho que, irónicamente, fue rechazado por algunos parlamentarios de los Estados Unidos, lo que condujo a que la Carta no fuera ratificada, convirtiéndose en un texto de interés académico. Los países en desarrollo llevaron el tema a la UNCTAD ya a comienzos de los años ochenta, con el propósito de que se definieran reglas internacionales sobre la materia, iniciativa que se tradujo en un instrumento legal conocido como el Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas.

Se reconoce ampliamente que la globalización de la actividad económica requiere que se internacionalice la política de protección de la competencia. Es necesario contar con reglas internacionales que permitan intercambiar información acerca de las prácticas anticompetitivas utilizadas por las empresas internacionales. Sin embargo, no existe consenso en torno de las funciones de estas políticas de protección; en algunos países se restringen a la operación de los mercados y no cuentan con poder suficiente para impedir ciertas prácticas de las empresas, como fusiones o asociaciones. Además, son pocos los países en desarrollo dotados de la capacidad institucional y técnica para implementar este tipo de políticas.

Capítulo XI

EL COMERCIO Y EL MEDIO AMBIENTE

A. ANTECEDENTES

Las normas sobre comercio y protección del medio ambiente han tenido un desarrollo independiente. Sin embargo, la dimensión internacional de problemas ambientales como la destrucción de la biosfera y sus ecosistemas, la contaminación, el agotamiento de los recursos naturales y la extinción de especies por la explotación excesiva de los recursos naturales hacen cada vez más necesario un examen profundo y sistemático de las relaciones entre comercio y medio ambiente. En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (1992), los gobiernos consagraron el concepto de desarrollo sostenible, en virtud del cual la consecución de sus metas económicas no debería privar a las generaciones futuras del uso de los recursos naturales.

En el debate sobre la relación comercio y medio ambiente se distinguen tres grandes grupos de problemas: i) el daño ambiental de carácter transfronterizo, que exige la firma de acuerdos multilaterales, que pueden o no incluir medidas comerciales; ii) problemas circunscritos a los países, que exigen la armonización internacional de las normas sobre protección del medio ambiente y la aplicación de medidas comerciales para sancionar a los países con bajos niveles de protección; y iii) la protección de los recursos y los efectos del crecimiento del comercio sobre el medio ambiente, que si bien tienen un alcance regional, sus defensores desearían que fueran objeto de arbitraje internacional.

Para afrontar el primer grupo de problemas, los gobiernos han firmado acuerdos multilaterales, en los que se contempla la adopción de medidas comerciales. Entre otros, cabe mencionar la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES, 1973), conforme al cual se requiere un permiso especial para la exportación e importación de especies protegidas, y el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias agotadoras de la capa de ozono (1989), que prohíbe el comercio de sustancias controladas, como los clorofluorocarbonos y exige a los países signatarios que prohíban su importación. Además, a partir de 1993 se prohíbe también la exportación de las sustancias controladas de los países signatarios del acuerdo a los demás, y a partir de 1994, se comenzó a imponer restricciones comerciales a la importación de los productos elaborados con dichas sustancias, aunque no las contengan. En virtud del Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación (1989), se prohíbe el comercio de dichos productos.

Las medidas de política ambiental se reflejan tanto en el costo de producción como en la competitividad de las empresas, por lo que la importancia que otorgan los países industrializados a la protección del medio ambiente, que los llevan a adoptar normas más estrictas sobre productos y procesos de producción, provoca

inquietud en los países exportadores que se preguntan cómo pueden afectar el acceso de sus productos a los mercados de dichos países. Aunque los gobiernos de la región están conscientes de la importancia de la protección de sus recursos naturales, necesitan un plazo razonable y apoyo financiero para cumplir con las exigencias de los países desarrollados.

Varios estudios han demostrado que a mayor nivel de ingresos el consumo presente pierde importancia relativa, ante la posibilidad de un mejor consumo futuro. Esto significa que las exigencias de protección del medio ambiente aumentan paralelamente al ingreso. Sin embargo, como sostiene la CEPAL en documentos anteriores, éste es un interés legítimo, que se justifica plenamente tanto en países desarrollados como en desarrollo. Lo dicho adquiere aún más validez en el caso de América Latina y el Caribe, cuyas economías dependen fundamentalmente de la explotación de los recursos naturales, muchos de los cuales pueden sufrir una degradación irreversible. Por consiguiente, los responsables de la política económica de la región han comenzado a prestar atención a la sustentabilidad ambiental, que se convierte así en una nueva variable de sus decisiones, no sólo para responder a las necesidades de las generaciones venideras, sino también como un elemento vital para asegurar el crecimiento sostenido en beneficio de las actuales generaciones (CEPAL, 1991b). Lo mismo sucede a nivel regional, donde no se han logrado mayores avances (véase el recuadro XI-1).

Cabe señalar que tanto el origen como las consecuencias de los problemas ambientales varían de los países en desarrollo a los desarrollados. En los primeros, tienen su origen en la escasez de recursos y obedecen al consumismo, lo que conduce a la explotación excesiva de los recursos de nuestro planeta. Además, los países desarrollados son los mayores exportadores e importadores de productos contaminantes.¹²⁰

No deja de ser inquietante que las normas ambientales que se están implantando en los países desarrollados no se refieran sólo al producto importado, sino también a los insumos y al proceso productivo. Así han ido surgiendo en las dos últimas décadas normas técnicas nacionales que pueden convertirse en importantes barreras al comercio internacional y que, aunque se justifiquen por sus objetivos de protección del patrimonio de la humanidad, pueden establecer nuevas condiciones previas al acceso a los mercados de los países industrializados, en caso de no conformarse a la normativa comercial.

B. EL SISTEMA INTERNACIONAL DE COMERCIO Y LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue suscrito en 1947 para facilitar la expansión del comercio internacional mediante la reducción gradual de los aranceles y la eliminación de prácticas discriminatorias. Aunque la cuestión ambiental no figuraba entre los temas considerados por los signatarios del Acuerdo, sus principios se aplican tanto a medidas de políticas sobre el medio ambiente como a otros instrumentos de política. Las mismas normas rigen la actual Organización Mundial del Comercio (OMC), que sustituyó al GATT a partir del 1º de enero de 1995.

¹²⁰ En un estudio del Banco Mundial se demuestra que en 1988 los países industrializados exportaban 74% de los productos contaminantes y los países de Asia meridional poco menos del 8.5% (Low y Yeats, 1992).

Recuadro XI.1

LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE EN EL ÁREA DEL MERCOSUR

Los aspectos ambientales de los procesos de integración económica cobran relevancia ante la posibilidad de que aumente el volumen de emisiones y desechos y se intensifique el uso y la explotación de recursos naturales, como consecuencia de la ampliación de la actividad económica con la consiguiente agilización de los flujos de comercio y la creación de nuevas oportunidades de inversión entre los países miembros. La no adopción de medidas adecuadas de control puede tener consecuencias negativas para el ambiente y provocar un deterioro de las condiciones de vida de la población.

En el Mercosur, esta preocupación condujo a la instauración de las reuniones especializadas del medio ambiente (REMA) en 1992, en cuyo marco se aprobaron en agosto de 1994 las directrices básicas en materia de política ambiental. Si bien en estas directrices se proponen metas y medidas obligatorias que deben incorporarse a la política ambiental y a la legislación de todos los Estados partes, no se establecen límites de tiempo ni etapas de cumplimiento, por lo que prácticamente no se han logrado mayores avances en este campo. En junio de 1995, en una reunión de ministros de medio ambiente de los países miembros del Mercosur, se recordó la necesidad de dar un nuevo impulso al examen de este tema y sustituir las reuniones especializadas por un subgrupo de trabajo encargado del "Medio Ambiente".

Se acordó adoptar un plan de acción para el bienio 1996-1997, en el que se establecen tareas prioritarias y plazos, y se identifican los medios necesarios para realizarlas. Entre las tareas prioritarias se incluye la armonización de las restricciones no arancelarias relacionadas con el tema ambiental, la inclusión del costo ambiental en el costo total de los procesos productivos, la adopción de posiciones comunes ante los foros internacionales sobre medio ambiente, la creación de un sello verde para el área del Mercosur, la complementación de las tareas que desarrollan los demás subgrupos de trabajo con miras a la incorporación de medidas de gestión ambiental en las actividades económicas, la optimización de los niveles de calidad ambiental mediante la efectiva aplicación de los mecanismos legales nacionales, y el acompañamiento del proceso de definición e implementación de la ISO 14 000.

Una de las oportunidades en que los defensores del medio ambiente han manifestado su preocupación por las normas sobre comercio fue en 1992, cuando un grupo especial del GATT emitió un fallo en favor de México y contra Estados Unidos y, a juicio de los ambientalistas, contra la protección de los delfines. En febrero de 1991, los Estados Unidos habían impuesto un embargo a la importación de atún proveniente de México, argumentando que las redes utilizadas para su pesca también arrastraban a los delfines, especie protegida por la legislación estadounidense. La decisión del grupo se basó en las siguientes consideraciones: i) que los Estados Unidos estaban interviniendo unilateralmente en los métodos utilizados por México para la pesca de atún; ii) que el país estaba extendiendo el alcance de sus leyes a aguas extraterritoriales; iii) que Estados Unidos había impuesto medidas cuantitativas en violación de las disposiciones del Acuerdo General; y iv) que la medida era discriminatoria, ya que el embargo se refería sólo a una parte del área de pesca y a un tipo de atún.

Las cuestiones sobre si un país con patrones más elevados de protección del medio ambiente tiene el derecho de imponer sus preferencias a los demás, se integran en las demandas por la ampliación de los temas de políticas internas que se exponen al escrutinio internacional (véase el capítulo III). En el contexto de la protección del medio ambiente, se considera que si se logra una armonización internacional de las leyes y prácticas, las plantas contaminantes se desplazarán hacia los países cuya legislación sea menos estricta y, consecuentemente, los que aplican normas más exigentes deberán flexibilizarlas, en respuesta a la presión de

las empresas. Por otra parte, las empresas de los países con menos protección ambiental aparecen como receptoras de "subvenciones injustas" de sus gobiernos, lo que da origen a una competencia también injusta con los demás países.¹²¹

Los principios básicos del sistema multilateral de comercio son la no discriminación y la transparencia. La no discriminación se hace efectiva mediante el trato de nación más favorecida (artículo I) y el trato nacional (artículo III) (GATT, 1947). El primero se refiere a la obligación de los países miembros de extender a los demás signatarios del Acuerdo cualquier concesión comercial otorgada a otro país, excluidas las de alcance regional; de acuerdo con el segundo, los productos importados deben recibir un trato no menos favorable que los nacionales. El principio de transparencia exige que las políticas nacionales y sus instrumentos sean ampliamente conocidos y que su aplicación se rija por criterios de estabilidad y coherencia (CEPAL, 1995i).

Por lo tanto, si se respetan estos principios, las reglas de comercio ofrecen un amplio espacio para la formulación de políticas nacionales, incluida la adopción de medidas restrictivas por razones ambientales o de protección de la salud, que se refieran a productos y se apliquen sin discriminación tanto a los nacionales como a los importados, o al origen de los importados.¹²²

No se han adoptado principios internacionales que permitan exigir el empleo de procesos productivos no dañinos para el medio ambiente como requisito de acceso a los mercados.

Los gobiernos pueden recurrir a variadas medidas para corregir las consecuencias que tiene para el medio ambiente su elevado consumo, como la aplicación de impuestos más altos a productos contaminantes, esquemas de promoción fiscal para incentivar el reciclaje, un trato fiscal más favorable a la producción de bienes no contaminantes y disposiciones discriminatorias destinadas a reducir al mínimo la contaminación. Las normas comerciales no imponen ninguna restricción al derecho de un país de proteger su medio ambiente de la producción y el consumo de determinados productos, ya sean nacionales o importados. Sin embargo, las reglas de la OMC no permiten que un país condicione el acceso a sus mercados a la aplicación de políticas o medidas de protección al medio ambiente en el país exportador que le resulten aceptables.

C. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

El GATT y la UNCTAD comenzaron a prestar atención a los temas relacionados con el comercio y el medio ambiente como parte de los preparativos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. En noviembre de 1991 se creó un grupo especial sobre medidas ambientales y comercio internacional en el GATT, cuyo programa de trabajo fue redefinido posteriormente para integrar las actividades del Programa 21 adoptado en dicha Conferencia (véase el capítulo 2). Hasta el término de la Ronda Uruguay, el grupo se abocó al establecimiento de vínculos entre las políticas de protección ambiental, comercio y desarrollo sostenible, aunque el mandato del GATT no incluía el examen de las prioridades nacionales relativas al medio ambiente, la adopción de normas y la formulación de políticas globales de protección.

¹²¹ A este tipo de argumento, Bhagwati (1993, p. 46) responde que los países con mayor protección pueden impedir la difusión de bajos patrones de protección del medio ambiente sin restringir el libre comercio, exigiendo que las empresas sigan aplicando patrones elevados cuando trasladen su producción a los países en desarrollo.

¹²² El inciso g) del artículo XX:g del GATT de 1994 contiene disposiciones sobre excepciones para la protección de recursos naturales no renovables.

Como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay, y aunque el asunto no formaba parte de los temas considerados en éstas, en el Acta Final se incluyó una Decisión Ministerial sobre comercio y medio ambiente, en la que se decide "encomendar al Consejo General de la OMC que, en su primera reunión, establezca un Comité de Comercio y Medio Ambiente abierto a la participación de todos los miembros de la OMC, encargado de presentar un informe a la Conferencia Ministerial en la primera reunión bienal que ésta celebre...". El Comité recibió el mandato de establecer la relación existente entre las medidas comerciales y las medidas ambientales con el fin de promover un desarrollo sostenible, y de hacer recomendaciones sobre la necesidad de modificar las disposiciones del sistema multilateral de comercio, que sean compatibles con el carácter abierto, equitativo y no discriminatorio de dicho sistema en lo que respecta, entre otras cosas, a la promoción de un desarrollo sostenible, los objetivos ambientales enunciados en el Programa 21 y el Principio 12 de la Declaración de Río, y la vigilancia de las medidas comerciales utilizadas con fines ambientales.

La misión encomendada al Comité de Comercio y Medio Ambiente se convirtió al cabo de dos años en una agenda de diez puntos, enumerados a continuación, sobre los cuales se deberá presentar un informe a la Conferencia Ministerial:

- i) relación entre las disposiciones del sistema multilateral de comercio y las medidas comerciales adoptadas con fines ambientales, con inclusión de las tomadas en cumplimiento de acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente;
- ii) relación entre las políticas ambientales relacionadas con el comercio y las medidas ambientales que tengan efectos comerciales significativos, y las disposiciones del sistema multilateral de comercio;
- iii) relación entre las disposiciones del sistema multilateral de comercio y a) los derechos e impuestos aplicados con fines ambientales; y b) los reglamentos aplicados con fines ambientales a los productos, con inclusión de normas, reglamentos técnicos y reglamentos sobre envase, embalaje, etiquetado y reciclado;
- iv) las disposiciones del sistema multilateral de comercio relativas a la transparencia de las medidas comerciales utilizadas con fines ambientales y las medidas, y reglamentos que tienen efectos comerciales significativos;
- v) relación entre los mecanismos de solución de diferencias del sistema multilateral de comercio y los previstos en los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente;
- vi) efecto de las medidas ambientales en el acceso a los mercados, especialmente de los países en desarrollo, y en particular de los países menos adelantados, y los beneficios resultantes para el medio ambiente de la eliminación de las restricciones y distorsiones del comercio;
- vii) exportación de mercancías cuya venta está prohibida en el país de origen;
- viii) aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y el medio ambiente;
- ix) los servicios y el medio ambiente, y

- x) disposiciones que han de adoptarse en lo que respecta a las relaciones con las organizaciones no gubernamentales a las que se hace referencia en el artículo V del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, y la transparencia de la documentación.

Las reuniones del Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC han permitido un interesante intercambio de ideas, pero la divergencia de posiciones no ha permitido llegar a un consenso con respecto a las conclusiones y recomendaciones que deberían incluirse en el informe sobre el programa de trabajo. Estas diferencias son mucho más marcadas en lo que respecta a los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente, a los que se deberían otorgar particular atención en el informe.

Actualmente, existen cerca de 180 acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente, de los cuales solamente en 18 se contemplan medidas comerciales. El Comité ha examinado el Convenio de Basilea, el Protocolo de Montreal y el convenio CITES, pues estos acuerdos contienen disposiciones discriminatorias contra los países que no los han firmado. En los debates del Comité se han propuesto los siguientes criterios: i) el criterio del *status quo*, propugnado de preferencia por algunos países en desarrollo pero también por los Estados Unidos, que supone la aplicación de las reglas sobre excepciones permitidas a los principios del Acuerdo General a las medidas comerciales de los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (Artículo XX del GATT de 1994);¹²³ ii) el criterio *ex post*, según el cual las excepciones podrían ser concedidas caso por caso; y iii) el criterio *ex ante*, respaldado por la Unión Europea, según el cual las excepciones a las medidas comerciales de los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente deberían incorporarse a las normas de la Organización Mundial del Comercio.

Debido a la complejidad que revisten estos temas y las consecuencias que pueden tener para la competitividad relativa de los países, la única alternativa posible sería profundizar el examen de los temas incluidos en el programa de trabajo del Comité durante el próximo bienio.

¹²³ En el Artículo XX del GATT de 1994, "Excepciones generales", se dispone lo siguiente: "A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas: ...(b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales; ...(g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales..." (GATT, 1994c, p. 540).

BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. y D. Tussie (1993), "Trade and growth: New dilemmas in trade policy. An overview", *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, Nueva York, St. Martin's Press.
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1995), *Estudios sectoriales-inversiones* (ALADI/SEC/Estudio 89), Montevideo, Secretaría General, 18 de octubre.
- Alonso, J.A. (1994), "El proceso de internacionalización de la empresa", *Boletín ICE económico*, N° 725, enero.
- Amorim, C. (1994), "América Latina en el nuevo orden económico después de la Ronda Uruguay", *La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI), noviembre.
- Ashworth, W. (1987), *A Short History of the International Economy Since 1850*, Londres, Longman Group.
- Bairoch, P. y R. Kozul-Wright (1996), "Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy" (UNCTAD/OSG/DP/113), UNCTAD Discussion Papers, N° 113, Ginebra, marzo.
- Baldwin, R.E. (1984), "Trade policies in developed countries", *Handbook of International Economics*, vol. 1, R.W. Jones y P.B. Kenen (comps.), Amsterdam, Elsevier Science Publishers B.V.
- _____ (1963), "Export technology and development from a subsistence level", *The Economic Journal*, vol. 73.
- Banco Mundial (1996), *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1996*, Washington, D.C.
- _____ (1994), *China: Foreign Trade Reform*, Washington, D.C.
- _____ (1993), *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*, Washington, D.C.
- Bekinschtein, J.A. (1995), "Apertura externa y patrón de comercio. El comercio exterior argentino y su consistencia con el desarrollo en el escenario global", *Hacia una nueva estrategia exportadora. La experiencia argentina, el marco regional y las reglas multilaterales*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- Bhagwati, Jagdish (1993), "The case for free trade", *Scientific American*, noviembre.
- Bhagwati, J. y A. Panagariya (1996), *Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends of Foes?*, Washington, D.C., AEI Press.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1996), *Regímenes de inversión extranjera en los países de las Américas. Estudio comparativo*, Washington, D.C., marzo.
- Branon, T., J. Dilmus D. y W.G. Lucker (1994), "Generating and sustaining backward linkages between maquiladoras and local suppliers in Northern Mexico", *World Development*, vol. 22, N° 12.
- Calderón, Alvaro y Stephany Griffith-Jones (1995), "Los flujos de capital extranjero en la economía chilena: renovado acceso y nuevos usos", serie Documentos de trabajo, N° 37, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Cámara de Comercio de Santiago (1996), *Inversión detectada de empresas chilenas en el exterior, 1990-1995*, Santiago de Chile, febrero.

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1996a), *El regionalismo abierto: América Latina y el Caribe en la economía internacional* (LC/R.1622), Santiago de Chile.
- _____ (1996b), *Las políticas comerciales entre América Latina y el Caribe: una evaluación analítica* (LC/L.944), Santiago de Chile.
- _____ (1996c), *La inversión mexicana en el istmo centroamericano* (LC/MEX/R.545), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, 10 de enero.
- _____ (1996d), "Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe", 3 volúmenes, Santiago de Chile, en preparación.
- _____ (1996e), "La reforma laboral y la participación privada en los puertos del sector público", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 77 (LC/G.1880-P), Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.7.
- _____ (1996f), *Una primera aproximación al estudio de los servicios de transporte en los espacios de integración: el caso de Argentina y Chile* (LC/R.1633), Santiago de Chile.
- _____ (1996g), *Políticas comerciales y compromisos en la Organización Mundial del Comercio* (LC/R.1672), Santiago de Chile, 31 de julio.
- _____ (1996h), *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995* (LC/G.1925/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.3.
- _____ (1996i), *Summary of Caribbean Economic Performance, 1995* (LC/CAR/G.481), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe, 25 de junio.
- _____ (1996j), *Medidas de política interna para facilitar la integración de las economías pequeñas en el Área de Libre Comercio de las Américas* (LC/R.1641; WP/96/5/Rev.1; INT.44/96/Rev.1), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, 31 de mayo.
- _____ (1996k), *México: evolución económica durante 1995* (LC/MEX/R.560), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, junio.
- _____ (1996l), *Centroamérica: evolución de la integración económica durante 1995* (LC/MEX/L.302), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, mayo.
- _____ (1995a), *Recent changes in the European Union and their potential effects on Latin America* (LC/R.1507), Santiago de Chile.
- _____ (1995b), *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1995* (LC/G.1892-P), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.95.II.G.18.
- _____ (1995c), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1995* (LC/G.1890), Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1995d), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial* (LC/G.1800/Rev.1-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.95.II.G.6.
- _____ (1995e), *Apertura y crecimiento en Chile y Uruguay: hacia un análisis comparativo* (LC/R.1589), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1995f), *El Acuerdo Agrícola y sus implicaciones para América Latina en el acceso a los mercados* (LC/R.1586), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1995g), *Integration and Caribbean development: Reconciling regional policies with global trends* (LC/CAR/G.464), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe, 29 de diciembre.
- _____ (1995h), *El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: retos y oportunidades para América Latina y el Caribe* (LC/R.1588), Santiago de Chile, 30 de diciembre.
- _____ (1995i), "Comercio internacional y medio ambiente. La discusión actual", serie *Estudios e informes*, N° 93 (LC/G.1860-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.95.II.G.7.

- _____ (1994a), México: La industria maquiladora (LC/MEX/R.495), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, octubre.
- _____ (1994b), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad* (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.G.3.
- _____ (1994b), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad* (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.G.3.
- _____ (1994c), Caminos: un nuevo enfoque para la gestión y conservación de redes viales (LC/L.693/Rev.1), Santiago de Chile, septiembre.
- _____ (1994d), Esbozo de una política para el sector vial (LC/R.1380), Santiago de Chile.
- _____ (1993a), Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe: marco legal e información estadística (LC/R.1325), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1993b), Reestructuración y privatización de los ferrocarriles: resultados de un simposio (LC/L.727), Santiago de Chile.
- _____ (1992a), La política comercial de la Comunidad Económica Europea después de 1992: implicaciones para América Latina (LC/R.1139), Santiago de Chile, abril.
- _____ (1992b), "La reestructuración de empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 68 (LC/G.1691-P), Santiago de Chile, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.9.
- _____ (1992c), "Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 70 (LC/G.1732-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.14.
- _____ (1992d), "El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura 1962-1989", *Estudios e informes de la CEPAL*, N° 88 (LC/G.1731-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.12.
- _____ (1991a), "Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior en América Latina y el Caribe", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 65 (LC/G.1633-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.10.
- _____ (1991b), *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente* (LC/G.1648/Rev.2-P), Santiago de Chile, mayo de 1991. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.91.II.G.5.
- _____ (1987), Cambios estructurales en el transporte por buques de línea: perspectivas y consecuencias para la formulación de políticas (LC/G.1463), Santiago de Chile.
- Colombia, Ministerio de Comercio Exterior (1994), *Un mundo para Colombia. Instrumentos de promoción a las exportaciones de Colombia*, Santafé de Bogotá.
- Containerisation International* (1996), "Nedlloyd plans ahead", mayo.
- Dam, K. (1970), *The GATT: Law and the International Economic Organization*, Chicago, University of Chicago Press.
- Destler, I.M. (1995), *American Trade Politics*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Di Filippo, A. (1995), "Transnacionalización e integración productiva en América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 57 (LC/G.1891-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Ferraz, J.C. y otros (1996a), *Made in Brazil: desafíos competitivos para a indústria*, Rio de Janeiro, Editora Campus.
- _____ (1996b), "El desafío competitivo para la industria brasileña", *Revista de la CEPAL*, N° 58 (LC/G.1916-P), Santiago de Chile, abril.

- Figueroa, I. y J. Somavía (1995), *Chile: políticas de desregulación y de liberalización del comercio exterior*, Santiago de Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, mayo.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (1996a), *World Economic Outlook*, Washington, D.C., mayo.
- _____ (1996b), *Estadísticas financieras internacionales*, vol. 44, Washington, D.C., febrero.
- _____ (1995a), "Increasing openness of developing countries. Opportunities and risks", *World Economic Outlook*, Washington, D.C., octubre.
- _____ (1995b), *Balance of Payments Statistics Yearbook, 1995*, Washington, D.C.
- _____ (1982), *Estadísticas financieras internacionales*, Supplement Series, N° 4, Washington, D.C.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1994a), "Perú", *Examen de las políticas comerciales*, Ginebra.
- _____ (1994b), *Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos jurídicos*, Secretaría del GATT, Ginebra.
- _____ (1994c), *Developing Countries and the Uruguay Round: An Overview*, Nota de la Secretaría del GATT (COM.TD/W/512), Ginebra, 10 de noviembre.
- Grünwald, J. y K. Flamm (1985), *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Guerrieri, P. (1993), "International competitiveness, trade integration and technological interdependence in major Latin American countries", *Integrated competitiveness, sustainability and social development*, Collin Bradford (comp.), París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- _____ (1990), "Patrones de especialización comercial y competitividad internacional: el caso italiano", *Pensamiento iberoamericano*, N° 17, Instituto de Cooperación Iberoamericana/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ICI/CEPAL), enero-junio.
- Guerrieri, P. y C. Milana (1990), "L'Italia e il commercio mondiale", *Mutamenti e tendenze nella divisione internazionale del lavoro*, Roma, Il Mulino.
- Healey, D. y W. Lütkenhorst (1989), "Export processing zones: The case of the Republic of Korea", *Industry and Development*, N° 26 (ID/SER.M/26), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 89.III.E.1.
- Heckscher, E.F. (1931), *La época mercantilista. Historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la edad media hasta la sociedad liberal* (primera edición en español, 1943), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Hobsbawm, E. (1987), *The Age of Empire 1870-1914*, Londres.
- International Transport Journal* (1996), "Bourne: shipowners must earn money", N° 22, mayo.
- IRELA/BID (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas/Banco Interamericano de Desarrollo) (1996), *Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA).
- Katz, J., R. Bisang y G. Burachik (1995), *Hacia un nuevo modelo de organización industrial: el sector manufacturero argentino en los años 90*, Buenos Aires, Alianza Editorial.
- Katz, J. y G. Stumpo (1996), "La reestructuración industrial de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México en el curso de las últimas dos décadas", *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, J. Katz y G. Stumpo (comps.), Buenos Aires, Alianza Editorial.
- Kenwood, A.G. y A.L. Lougheed (1983), *The Growth of the International Economy 1820-1980*, Londres, George Allen and Unwin.
- Krueger, A. (1995), *American Trade Policy: A Tragedy in the Making*, Washington, D.C.
- _____ (1984), "Trade policies in developing countries", *Handbook of International Economics*, vol. 1, R.W. Jones y P.B. Kenen (comps.), Amsterdam, Elsevier Science Publishers B.V.

- Krugman, P. (1995), "Growing world trade: Causes and consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, N° 1.
- _____ (1994), "Competitiveness: A dangerous obsession", *Foreign Affairs*, vol. 73, N° 2, marzo-abril.
- Kupfer, D. (1992), "Padrões de concorrência e competitividade", *Anais do XX encontro nacional de ANPEC*, Campos do Jordão, Brasil, inédito.
- Lamb, Jim (1996), "US mega terminal idea goes back to the future", *Lloyd's List*, 14 de junio.
- Lawrence, R.Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- León Oliveros, R. (1995), "Lo social en el proceso andino de integración", *Documento final*, Seminario "La dimensión social de la integración regional" (Santiago de Chile, 24-29 de abril), Santiago de Chile.
- Lerda, J.C. (1996), "Globalización y pérdida de autonomía de las autoridades fiscales, bancarias y monetarias", *Revista de la CEPAL*, N° 58 (LC/G.1916-P), Santiago de Chile, abril.
- Low, P. (1993), *Trading Free: The GATT and U.S. Trade Policy*, Nueva York, The Twentieth Century Fund Press.
- Low, P. y A. Yeats (1992), "Do dirty industries migrate?", *International Trade and the Environment*, P. Low (comp.), World Bank Discussion Papers, N° 159, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Maddison, A. (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford, Oxford University Press.
- Mandeng, O. (1991), "Competitividad internacional y especialización", *Revista de la CEPAL*, N° 45 (LC/G.1687-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Meier, G.M., y D. Seers (1984), *Pioneers in Development*, Oxford, Oxford University Press.
- Mortimore, M. (1995), "América Latina frente a la globalización", serie Desarrollo productivo, N° 23 (LC/G.1867), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1996), *OECD Economic Outlook*, París.
- _____ (1992), *Technology and the Economy: The Key Relationships*, París.
- _____ (1986), *Science and Technology Indicators. R and D, Invention and Competitiveness*, N° 2, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Okita, S. (1992), "Regionalism and the Asia-Pacific development outlook", documento presentado al International Seminar on the Pacific: An Integral Part of the New World. The Ocean of the XXIst Century, Santiago de Chile, noviembre.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (1996), *Comunicado de prensa (PRESS/44)*, Ginebra.
- _____ (1996b), *Curso práctico sobre prescripciones en materia de notificación: resumen de las exposiciones*, Ginebra, División de Cooperación Técnica y Formación, julio.
- _____ (1995a), *El comercio internacional, 1995. Tendencias y estadísticas*, Ginebra.
- _____ (1995b), *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra, abril.
- Oman, C. (1993), "Globalization and regionalization in the 1980s and 1990s", *Development and International Cooperation*, vol. 9, N° 16, junio.
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1983), "La industria mundial en 1980", *Estudio del desarrollo industrial bienal*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, N° de venta: S.81.II.B.3.
- _____ (1982), *Changing patterns of trade in world industry: an empirical study on revealed comparative advantage (ID/281)*, Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 82.II.B.1.
- _____ (1980), *Industria mundial desde 1960: progresos y perspectivas (ID/CONF.04/02; ID/229)*, volumen especial del estudio y desarrollo industrial preparado para la III Conferencia General de la ONUDI, Nueva Delhi, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.79.II.B.3.

- Ossa, F. (1993), "Políticas de fomento del sector exportador", *El modelo económico chileno*, D. Wisecarver, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones para el Desarrollo (CINDE)/ Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Palacios, J. J. (1995), "El nuevo regionalismo latinoamericano", *Comercio exterior*, abril.
- Pavitt, K. (1984), "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory", *Research Policy*, N° 13, Amsterdam, Elsevier Science Publishers B.V.
- Peres Núñez, W. (1993), "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas", *Revista de la CEPAL*, N° 49 (LC/G.1757-P), Santiago de Chile, abril.
- Pietrobelli, C. (1993), "El proceso de diversificación de exportaciones en Chile", La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación, *Estudios e informes de la CEPAL*, N° 84 (LC/G.1674-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.93.II.G.4.
- Prebisch, R. (1964), *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo: informe del Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* (E/CONF.46/003), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 64.II.B.4. También en Adolfo Gurrieri (comp.), "La obra de Prebisch en la CEPAL", *Lecturas*, vol. 2, N° 46, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1982.
- PromPerú (1996), *Invirtiendo en Perú. Un país libre en crecimiento*, Lima, marzo.
- _____ (1994), *Oportunidades de inversión en industrias de exportación*, Lima, junio.
- Reich, R. (1992), *The Work of Nations*, Nueva York.
- Ricupero, R. (1994), "Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: ¿Desencuentros de un amor no correspondido?", *La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina*, Centro de Economía y Política Internacional (CLEPI), Santiago de Chile, noviembre.
- Rodríguez, M.C. (1996), "O mercado de trabalho e a integração viável", *MERCOSUL: perspectivas da integração*, Rio de Janeiro.
- Rodríguez, O. (1980), *Teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, D.F., Siglo Veintiuno Editores.
- Rodrik, D. (1995), "Comments", *Trade Policies and Developing Nations*, Anne O. Krueger (comp.), Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Sapir, André (1995), "The interaction between labour standards and international trade policy", *The World Economy*, vol. 18, N° 6, noviembre.
- Schlingensiepen, Ilse (1996), "Containership charter rates 'likely to fall'", *Lloyd's List*, 8 de junio.
- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1996), *Programa de política industrial y de comercio exterior*, México, D.F.
- SIECA (Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana) (1996), *Estado de avance de la agenda de política comercial externa de Centroamérica*, Ciudad de Guatemala, 11 de septiembre.
- Sociedad de las Naciones (1942), *Commercial Policy in the Interwar Period: International Proposals and National Policies*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: II.A.6.
- Srinivasan, T.N. (1996), *Developing Countries and the Multilateral Trading System: From GATT (1947) to the Uruguay Round and the Future Beyond*, Washington, D.C., enero.
- Storper, M. (1995), "Territories, flows and hierarchies in the global economy", *Aussenwirtschaft*, N° 50, Zürich, Rüegger, junio.
- Thurow, L. (1994), *La guerra del siglo XXI*, Buenos Aires, Javier Vergara Editor S.A.
- Tussie, D. (1993), "The Uruguay Round and the trading system in the balance: Dilemmas for developing countries", *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, Nueva York, St. Martin's Press.
- _____ (1987), *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial: un desafío al GATT*, Nueva York, St. Martin's Press.

- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1996a), *Trade and Development Report 1996* (UNCTAD/TDR/16), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.96.II.D.6.
- _____ (1996b), Informe del Secretario General de la UNCTAD a la novena sesión de la Conferencia. El desarrollo frente a dos corrientes poderosas: la globalización y la liberalización (TD/366/Rev.1), Nueva York.
- _____ (1996c), *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (UNCTAD/DTCI/32), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.96.II.A.14.
- _____ (1996d), *The Implementation of the WTO Multilateral Trade Agreements. "Built-in" Agenda, New issues, and the Developing Countries*, nota preparada por la Secretaría de la UNCTAD, Ginebra, 10 de octubre.
- _____ (1995a), *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (UNCTAD/DTCI/26), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.95.II.A.9.
- _____ (1995b), *The Relationship between Regionalism and the Multilateral Trading System* (UNCTAD/ITD/14), Nueva York, septiembre.
- _____ (1995c), *Rapidly Emerging Regional Integration Systems: Implications for the Asian Developing Countries and Possible Policy Responses* (UNCTAD/ITD/19), Nueva York, diciembre.
- _____ (1995d), *Preliminary Analysis of Opportunities and Challenges Resulting from the Uruguay Round Agreement on Textiles and Clothing* (UNCTAD/ITD/17), Ginebra, 6 de octubre.
- _____ (1994), *Directory of Import Regimes* (UNCTAD/DMS/2/Rev.1 (PART I y PART II A)), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.94.II.D.6.
- Ventura-Dias, V. (1994), *Las empresas brasileñas: internacionalización y ajuste a la globalización de los mercados*, Documento de trabajo, N° 33, Brasilia, Brasil, diciembre.
- _____ (1989), "The structure of South-South trade", *South-South Trade: Trends, Issues, and Obstacles to Its Growth*, Nueva York, Praeger.
- Yoguel, G. y F. Boscherini (1996), "La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las PYMEs exportadoras argentinas", Buenos Aires, inédito.

ANEXO ESTADÍSTICO

PRESENTACIÓN

En los cuadros de este anexo estadístico se presenta información sobre las importaciones y exportaciones de un conjunto de países de la región durante el período 1965-1995, organizada de acuerdo con las categorías propuestas en la "Nota técnica sobre la clasificación utilizada para analizar la inserción internacional de América Latina y el Caribe".

Los nombres completos de dichas categorías, que por razones de espacio aparecen abreviados en los cuadros, son los siguientes:

- A. Bienes primarios
 - 1. Agrícolas
 - 2. Mineros
 - 3. Energéticos

- B. Bienes industrializados
 - 1. Tradicionales
 - a) Alimentos, bebidas y tabaco
 - b) Otros tradicionales
 - 2. Con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales
 - 3. Duraderos
 - 4. Difusores de progreso técnico

Cabe reiterar, asimismo, que se continuará perfeccionando la definición de estas categorías y los conjuntos de productos adscritos a ellas.

Cuadro 1A
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE a/ : COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	6 511	59.9	7 594	51.4	47 053	50.9	51 880	43.1	43 794	30.9	42 520	27.9	49 287	28.0	52 857	25.4
Agrícolas	3 741	34.4	4 385	29.7	16 238	17.6	17 970	14.9	19 486	13.7	19 808	13.0	24 542	13.9	24 693	11.9
Mineros	715	6.6	1 084	7.3	4 457	4.8	5 752	4.8	5 523	3.9	4 794	3.2	5 537	3.1	7 134	3.4
Energéticos	2 055	18.9	2 126	14.4	26 358	28.5	28 158	23.4	18 785	13.2	17 918	11.8	19 208	10.9	21 030	10.1
Bienes industrializados	4 220	38.8	7 081	47.9	45 047	48.7	67 672	56.2	97 248	68.5	108 863	71.6	126 004	71.5	154 145	74.0
Tradicional	1 735	16.0	2 969	20.1	16 245	17.6	23 178	19.3	30 709	21.6	35 147	23.1	39 355	22.3	45 201	21.7
Alimentos, bebidas y tabaco	1 406	12.9	2 219	15.0	10 063	10.9	12 408	10.3	13 395	9.4	14 236	9.4	16 380	9.3	19 356	9.3
Otros tradicionales	329	3.0	750	5.1	6 182	6.7	10 770	8.9	17 314	12.2	20 910	13.7	22 975	13.0	25 845	12.4
Con elevadas economías de escala	2 369	21.8	3 647	24.7	23 178	25.1	29 502	24.5	33 264	23.4	33 782	22.2	38 381	21.8	50 532	24.3
Duraderos	18	0.2	98	0.7	2 121	2.3	5 995	5.0	13 187	9.3	16 186	10.6	19 435	11.0	23 769	11.4
Difusores de progreso técnico	98	0.9	368	2.5	3 503	3.8	8 997	7.5	20 088	14.2	23 749	15.6	28 834	16.4	34 642	16.6
Otros bienes	133	1.2	97	0.7	415	0.4	788	0.7	836	0.6	761	0.5	1 011	0.6	1 320	0.6
Total	10 863	100.0	14 772	100.0	92 515	100.0	120 340	100.0	141 877	100.0	152 145	100.0	176 302	100.0	208 322	100.0
Exportaciones de servicios	2 004	15.6	3 623	19.7	16 757	15.3	27 507	18.6	31 945	18.4	33 033	17.8	35 895	16.9	36 908	15.1
Total exportaciones de bienes y servicios	12 867	100.0	18 395	100.0	109 272	100.0	147 848	100.0	173 822	100.0	185 177	100.0	212 197	100.0	245 230	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	1 619	17.1	2 183	14.7	30 562	29.6	15 259	16.1	18 060	11.8	16 806	10.0	18 162	9.1	18 538	8.8
Agrícolas	848	8.9	1 082	7.3	7 226	7.0	5 400	5.7	7 507	4.9	7 908	4.7	9 641	4.9	9 752	4.6
Mineros	100	1.0	152	1.0	1 118	1.1	1 394	1.5	1 288	0.8	1 169	0.7	1 385	0.7	1 841	0.9
Energéticos	672	7.1	950	6.4	22 218	21.5	8 465	8.9	9 264	6.1	7 729	4.6	7 136	3.6	6 955	3.3
Bienes industrializados	7 725	81.4	12 532	84.2	72 019	69.8	79 134	83.3	133 590	87.6	150 001	89.3	171 566	86.3	187 316	88.5
Tradicional	1 644	17.3	2 384	16.0	13 304	12.9	15 487	16.3	28 939	19.0	32 867	19.6	39 535	19.9	41 361	19.5
Alimentos, bebidas y tabaco	491	5.2	678	4.6	4 891	4.7	5 845	6.2	7 582	5.0	8 443	5.0	10 309	5.2	10 144	4.8
Otros tradicionales	1 153	12.1	1 705	11.5	8 412	8.2	9 642	10.2	21 357	14.0	24 423	14.5	29 226	14.7	31 190	14.7
Con elevadas economías de escala	2 446	25.8	3 973	26.7	23 804	23.1	24 684	26.0	33 622	22.0	37 141	22.1	43 419	21.9	49 927	23.6
Duraderos	1 042	11.0	1 457	9.8	9 535	9.2	9 591	10.1	21 962	14.4	24 962	14.9	22 967	11.6	24 463	11.6
Difusores de progreso técnico	2 594	27.3	4 718	31.7	25 377	24.6	29 371	30.9	49 067	32.2	55 031	32.8	65 644	33.0	71 565	33.8
Otros bienes	148	1.6	167	1.1	550	0.5	573	0.6	890	0.6	1 095	0.7	8 981	4.5	5 914	2.8
Total	9 492	100.0	14 883	100.0	103 131	100.0	94 965	100.0	152 540	100.0	167 902	100.0	198 709	100.0	211 769	100.0
Importaciones de servicios	2 470		4 795		28 174		34 794		41 657		44 992		47 858		49 227	
Total importaciones de bienes y servicios	11 962		19 678		131 305		129 759		194 197		212 894		246 567		260 996	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.
 a/ Incluye los siguientes países: Argentina, Bahamas, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela.

Cuadro 1B
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	13.7	43.7	7.0	23.3	4.2	8.1	52 857
Agrícolas	14.4	33.6	6.2	33.0	5.1	7.8	24 693
Mineros	12.6	8.5	24.0	30.9	12.8	11.1	7 134
Energéticos	13.3	67.5	2.2	9.2	0.2	7.5	21 030
Bienes industrializados	21.8	47.5	3.2	13.3	6.1	8.2	154 145
Tradicionales	21.3	37.5	3.6	20.7	6.4	10.6	45 201
Alimentos, bebidas y tabaco	21.0	13.8	5.1	32.6	8.7	18.9	19 356
Otros tradicionales	21.5	55.2	2.5	11.8	4.7	4.4	25 845
Con elevadas economías de escala	27.9	27.8	6.1	16.8	11.2	10.1	50 532
Duraderos	19.3	70.9	0.2	2.7	0.7	6.1	23 769
Difusores de progreso técnico	15.0	73.2	0.4	5.9	2.0	3.5	34 642
Otros bienes	12.4	34.7	1.0	6.3	0.7	44.9	1 320
Total	19.7	46.4	4.1	15.8	5.6	8.4	208 322

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 1C
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	17.7	23.9	43.3	37.3	19.0	24.6	25.4
Agrícolas	8.7	8.6	17.8	24.7	10.7	11.0	11.9
Mineros	2.2	0.6	20.0	6.7	7.9	4.5	3.4
Energéticos	6.8	14.7	5.5	5.9	0.4	9.1	10.1
Bienes industrializados	81.9	75.7	56.6	62.4	80.9	72.0	74.0
Tradicionales	23.5	17.5	18.8	28.4	24.8	27.4	21.7
Alimentos, bebidas y tabaco	9.9	2.8	11.4	19.1	14.4	20.9	9.3
Otros tradicionales	13.6	14.7	7.4	9.3	10.4	6.5	12.4
Con elevadas economías de escala	34.5	14.5	35.6	25.8	48.6	29.3	24.3
Duraderos	11.2	17.4	0.5	2.0	1.4	8.3	11.4
Difusores de progreso técnico	12.7	26.2	1.7	6.2	6.1	6.9	16.6
Otros bienes	0.4	0.5	0.2	0.3	0.1	3.4	0.6
Total (valor)	40 947	96 748	8 591	32 929	11 644	17 461	208 322

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

ARGENTINA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
 Cuadro 2A
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	826	55.3	792	44.6	3 291	41.0	3 570	28.9	4 102	33.5	4 095	31.2	5 180	32.8	6 754	32.2
Agrícolas	823	55.1	786	44.3	3 257	40.6	3 380	27.4	3 692	30.2	3 486	26.6	3 958	25.0	5 054	24.1
Mineros	4	0.2	6	0.3	35	0.4	27	0.2	16	0.1	16	0.1	22	0.1	29	0.1
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	163	1.3	394	3.2	593	4.5	1 201	7.6	1 671	8.0
Bienes industrializados	666	44.6	980	55.3	4 725	58.9	8 770	71.0	8 129	66.4	9 016	68.8	10 620	67.2	14 196	67.7
Tradicionales	563	37.7	739	41.7	2 866	35.7	4 099	33.2	3 998	32.7	4 336	33.1	5 000	31.6	6 392	30.5
Alimentos, bebidas y tabaco	531	35.6	644	36.3	2 071	25.8	2 908	23.5	2 956	24.2	2 903	22.1	3 145	19.9	4 030	19.2
Otros tradicionales	32	2.2	95	5.3	795	9.9	1 191	9.6	1 042	8.5	1 432	10.9	1 855	11.7	2 362	11.3
Con elevadas economías de escala	82	5.5	155	8.8	1 263	15.8	3 872	31.3	3 052	24.9	2 994	22.8	3 568	22.6	5 088	24.3
Duraderos	2	0.1	12	0.7	174	2.2	209	1.7	397	3.2	737	5.6	969	6.1	1 402	6.7
Difusores de progreso técnico	19	1.3	73	4.1	422	5.3	589	4.8	682	5.6	949	7.2	1 083	6.9	1 314	6.3
Otros bienes	1	0.1	1	0.1	3	0.0	12	0.1	4	0.0	3	0.0	3	0.0	12	0.1
Total	1 493	100.0	1 773	100.0	8 019	100.0	12 352	100.0	12 235	100.0	13 114	100.0	15 803	100.0	20 963	100.0
Exportaciones de servicios	110	6.9	331	15.7	1 876	19.0	2 446	16.5	2 560	17.3	2 507	16.0	2 670	14.5	2 890	12.1
Total exportaciones de bienes y servicios	1 603	100.0	2 104	100.0	9 895	100.0	14 798	100.0	14 795	100.0	15 621	100.0	18 473	100.0	23 853	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	238	19.9	209	12.4	1 496	14.2	648	15.9	744	5.0	719	4.3	863	4.0	1 009	5.0
Agrícolas	122	10.2	116	6.9	417	4.0	178	4.4	354	2.4	409	2.4	461	2.1	529	2.6
Mineros	27	2.3	41	2.4	147	1.4	174	4.3	185	1.2	160	1.0	179	0.8	214	1.1
Energéticos	89	7.5	52	3.1	933	8.9	296	7.3	204	1.4	151	0.9	223	1.0	266	1.3
Bienes industrializados	948	79.4	1 478	87.5	9 034	85.7	3 408	83.6	14 109	94.9	16 037	95.6	20 704	95.9	19 026	94.6
Tradicionales	132	11.1	196	11.6	1 721	16.3	375	9.2	2 795	18.8	3 127	18.6	3 831	17.8	3 576	17.8
Alimentos, bebidas y tabaco	16	1.3	26	1.5	297	2.8	62	1.5	650	4.4	632	3.8	801	3.7	743	3.7
Otros tradicionales	117	9.8	170	10.1	1 424	13.5	313	7.7	2 145	14.4	2 495	14.9	3 030	14.0	2 833	14.1
Con elevadas economías de escala	467	39.1	687	40.7	2 507	23.8	1 499	36.8	3 408	22.9	3 506	20.9	4 438	20.6	5 327	26.5
Duraderos	122	10.2	79	4.7	1 371	13.0	339	8.3	2 928	19.7	3 305	19.7	4 194	19.4	2 746	13.6
Difusores de progreso técnico	228	19.1	516	30.6	3 436	32.6	1 195	29.3	4 978	33.5	6 099	36.4	8 241	38.2	7 377	36.7
Otros bienes	8	0.7	2	0.1	9	0.1	21	0.5	11	0.1	16	0.1	14	0.1	87	0.4
Total	1 194	100.0	1 689	100.0	10 539	100.0	4 077	100.0	14 864	100.0	16 773	100.0	21 581	100.0	20 122	100.0
Importaciones de servicios	264		487		3 788		3 120		4 749		5 167		5 526		5 048	
Total importaciones de bienes y servicios	1 458		2 176		14 327		7 197		19 613		21 940		27 107		25 170	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 2B
ARGENTINA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios							
Agrícolas	47.5	6.3	2.5	25.1	10.0	8.6	6 754
Mineros	36.7	3.0	3.3	33.2	12.5	11.2	5 054
Energéticos	62.0	1.2	2.3	10.0	4.9	19.5	29
Bienes industrializados							
Tradicionales	79.8	16.3	0.0	0.9	2.5	0.5	1 671
Alimentos, bebidas y tabaco	46.5	9.7	2.0	19.6	7.1	15.0	14 196
Otros tradicionales	33.9	14.6	2.3	32.2	7.6	9.5	6 392
Con elevadas economías de escala	30.8	9.8	3.2	41.3	4.0	10.9	4 030
Duraderos	39.1	22.8	0.7	16.5	13.7	7.1	2 362
Difusores de progreso técnico	44.3	4.9	2.8	11.9	9.3	26.8	5 088
Otros bienes	91.8	1.9	0.0	3.3	0.3	2.7	1 402
	67.8	13.1	0.1	6.0	3.8	9.2	1 314
	88.2	2.5	0.0	6.4	0.2	2.7	12
Total	46.8	8.6	2.2	21.4	8.1	12.9	20 963

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 2C
ARGENTINA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios							
Agrícolas	32.7	23.5	36.6	37.8	40.0	21.5	32.2
Mineros	18.9	8.4	36.5	37.4	37.5	20.9	24.1
Energéticos	0.2	0.0	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1
Bienes industrializados							
Tradicionales	13.6	15.1	0.0	0.3	2.5	0.3	8.0
Alimentos, bebidas y tabaco	67.2	76.5	63.4	62.2	60.0	78.5	67.7
Otros tradicionales	22.1	51.6	32.1	45.8	28.8	22.4	30.5
Con elevadas economías de escala	12.6	21.8	28.3	37.2	9.6	16.2	19.2
Duraderos	9.4	29.9	3.8	8.7	19.2	6.2	11.3
Difusores de progreso técnico	23.0	13.8	30.9	13.5	28.0	50.2	24.3
Otros bienes	13.1	1.5	0.1	1.0	0.2	1.4	6.7
	9.1	9.6	0.4	1.8	2.9	4.4	6.3
	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Total (valor)	9 815	1 803	457	4 484	1 691	2 711	20 963

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3A
BAHAMAS: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	8	40.5	8	8.8	23	0.8
Agrícolas	6	30.6	5	5.6	13	0.4
Mineros	2	9.8	3	3.2	9	0.3
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	6	33.6	79	87.8	2 938	99.2
Tradicional	1	7.7	14	15.4	13	0.4
Alimentos, bebidas y tabaco	1	7.5	9	9.5	8	0.3
Otros tradicionales	0	0.2	5	5.8	5	0.2
Con elevadas economías de escala	4	19.6	46	51.1	2 896	97.8
Duraderos	1	6.0	4	4.7	0	0.0
Difusores de progreso técnico	0	0.3	15	16.7	29	1.0
Otros bienes	5	25.9	3	3.4	0	0.0
Total	19	100.0	90	100.0	2 961	100.0
Exportaciones de servicios	746	20.1
Total exportaciones de bienes y servicios	3 707	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	55	16.4	6 637	88.0
Agrícolas	11	3.4	25	0.3
Mineros	2	0.6	4	0.0
Energéticos	42	12.4	6 608	87.6
Bienes industrializados	266	78.9	906	12.0
Tradicional	145	42.9	419	5.6
Alimentos, bebidas y tabaco	51	15.1	131	1.7
Otros tradicionales	94	27.9	288	3.8
Con elevadas economías de escala	40	12.0	322	4.3
Duraderos	24	7.1	62	0.8
Difusores de progreso técnico	57	17.0	103	1.4
Otros bienes	16	4.7	2	0.0
Total	337	100.0	7 546	100.0
Importaciones de servicios	226
Total importaciones de bienes y servicios	7 772
Importaciones de servicios	589
Total importaciones de bienes y servicios	631

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3B
BAHAMAS: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1991
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	1.8	76.3	0.0	19.0	0.0	2.9	81
Agrícolas	0.0	70.6	0.0	26.6	0.0	2.8	58
Mineros	6.3	90.6	0.0	0.0	0.0	3.1	23
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	0.5	17.9	0.0	72.6	0.0	8.9	40
Tradicionales	0.4	17.1	0.0	73.4	0.0	9.1	40
Alimentos, bebidas y tabaco	0.4	6.7	0.0	82.6	0.0	10.3	35
Otros tradicionales	0.0	94.8	0.0	5.2	0.0	0.0	5
Con elevadas economías de escala	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Duraderos	0.0	91.7	0.0	0.0	0.0	8.3	0
Difusores de progreso técnico	10.3	50.7	0.0	38.5	0.0	0.4	1
Otros bienes	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Total	1.4	57.0	0.0	36.8	0.0	4.9	122

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3C
BAHAMAS: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1991
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	87.7	89.5	0.0	34.5	100.0	39.4	66.8
Agrícolas	0.0	59.1	0.0	34.5	100.0	27.3	47.7
Mineros	87.7	30.4	0.0	0.0	0.0	12.0	19.1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	12.3	10.4	0.0	65.5	0.0	60.6	33.2
Tradicionales	8.4	9.8	0.0	65.0	0.0	60.6	32.5
Alimentos, bebidas y tabaco	8.4	3.4	0.0	64.4	0.0	60.6	28.7
Otros tradicionales	0.0	6.4	0.0	0.5	0.0	0.0	3.8
Con elevadas economías de escala	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Duraderos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Difusores de progreso técnico	3.9	0.5	0.0	0.5	0.0	0.0	0.5
Otros bienes	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	2	69	0	45	0	6	122

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4A
BARBADOS: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995			
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%		
Exportaciones																		
Bienes primarios	2	8.6	2	7.8	1	0.4	3	1.5	3	2.2	3	2.1	3	2.0	5	2.8		
Agrícolas	2	8.3	2	7.7	1	0.4	3	1.5	2	1.9	2	1.8	2	1.8	4	2.6		
Mineros	0	0.3	0	0.1	0	0.1	0	0.0	1	0.4	1	0.4	0	0.3	0	0.2		
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0		
Bienes industrializados	25	90.5	28	92.2	149	99.5	207	96.8	129	97.0	132	97.6	131	97.6	163	96.7		
Tradicionales	25	89.5	23	75.1	111	74.3	87	40.8	83	62.8	82	60.3	81	60.5	106	62.8		
Alimentos, bebidas y tabaco	24	87.5	20	65.3	70	46.7	55	25.9	56	42.3	48	35.7	49	36.5	63	37.2		
Otros tradicionales	1	2.0	3	9.9	41	27.7	32	14.9	27	20.5	33	24.6	32	24.0	43	25.6		
Con elevadas economías de escala	0	0.3	1	4.2	11	7.3	83	39.1	18	13.4	19	14.3	20	14.5	24	14.3		
Duraderos	0	0.3	0	1.0	1	0.7	2	1.0	1	0.5	0	0.4	0	0.2	0	0.2		
Difusores de progreso técnico	0	0.4	4	11.9	26	17.2	34	15.8	27	20.3	31	22.6	30	22.5	33	19.4		
Otros bienes	0	0.9	0	0.0	0	0.0	4	1.7	1	0.7	1	0.3	0	0.3	1	0.4		
Total	28	100.0	31	100.0	150	100.0	213	100.0	133	100.0	135	100.0	135	100.0	135	100.0	168	100.0
Exportaciones de servicios	28	49.9	59	65.9	318	68.0	579	73.1	581	81.4	647	82.7	...	0.0	...	0.0		
Total exportaciones de bienes y servicios	55	100.0	90	100.0	468	100.0	792	100.0	714	100.0	782	100.0	135	100.0	135	100.0	168	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	4	6.1	6	5.2	31	6.0	37	5.3	38	6.8	38	6.6	45	7.4	53	6.9		
Agrícolas	3	5.0	4	3.6	25	4.8	30	4.2	32	5.8	32	5.6	39	6.4	46	6.0		
Mineros	0	0.1	0	0.2	1	0.2	3	0.4	1	0.3	1	0.2	2	0.4	3	0.4		
Energéticos	1	1.1	2	1.4	5	0.9	4	0.6	4	0.7	5	0.8	4	0.6	4	0.5		
Bienes industrializados	58	84.9	108	91.8	477	92.2	645	92.3	512	92.7	533	92.9	567	92.2	711	92.8		
Tradicionales	32	46.9	57	48.8	188	36.4	247	35.4	222	40.2	221	38.5	245	39.9	281	36.7		
Alimentos, bebidas y tabaco	16	23.0	25	21.1	68	13.1	91	13.1	86	15.5	81	14.2	89	14.5	97	12.6		
Otros tradicionales	16	23.9	33	27.8	120	23.3	156	22.3	136	24.6	140	24.4	156	25.4	185	24.1		
Con elevadas economías de escala	13	19.0	17	14.5	144	27.8	192	27.5	138	24.9	137	23.9	134	21.8	170	22.2		
Duraderos	5	7.0	12	9.9	34	6.6	47	6.8	32	5.7	43	7.5	45	7.3	79	10.3		
Difusores de progreso técnico	8	12.0	22	18.6	111	21.4	159	22.8	121	21.8	132	23.0	142	23.1	181	23.6		
Otros bienes	6	9.0	4	3.1	10	1.9	17	2.4	3	0.5	3	0.5	2	0.4	2	0.3		
Total	68	100.0	117	100.0	517	100.0	698	100.0	553	100.0	574	100.0	614	100.0	766	100.0		
Importaciones de servicios	20	...	35	...	120	...	194	...	187	...	244		
Total importaciones de bienes y servicios	87	...	152	...	637	...	893	...	739	...	818	...	614	...	766	...		

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4B
BARBADOS: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	22.2	18.7	23.2	15.9	0.0	19.9	5
Agrícolas	14.9	20.4	25.4	17.4	0.0	21.8	4
Mineros	99.0	0.8	0.0	0.2	0.0	0.0	0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	46.3	18.0	0.2	26.8	0.6	8.1	163
Tradicionales	49.0	7.9	0.2	37.8	0.6	4.6	106
Alimentos, bebidas y tabaco	37.9	6.4	0.1	51.0	0.2	4.4	63
Otros tradicionales	65.0	10.1	0.4	18.6	1.2	4.8	43
Con elevadas economías de escala	84.1	2.0	0.0	5.9	0.0	8.1	24
Duraderos	79.7	14.2	1.4	3.0	0.1	1.6	0
Difusores de progreso técnico	9.6	62.5	0.0	7.0	1.1	19.8	33
Otros bienes	8.2	18.2	0.2	52.9	0.3	20.2	1
Total	45.5	18.0	0.8	26.6	0.6	8.5	168

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4C
BARBADOS: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	1.4	2.9	81.2	1.7	0.0	6.6	2.8
Agrícolas	0.8	2.9	81.2	1.7	0.0	6.6	2.6
Mineros	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	98.5	96.6	18.7	97.5	99.8	92.4	96.7
Tradicionales	67.7	27.6	17.9	89.2	63.0	33.6	62.8
Alimentos, bebidas y tabaco	31.0	13.3	4.3	71.3	11.9	19.3	37.2
Otros tradicionales	36.6	14.3	13.7	17.9	51.1	14.3	25.6
Con elevadas economías de escala	26.4	1.6	0.0	3.1	0.0	13.6	14.3
Duraderos	0.3	0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.2
Difusores de progreso técnico	4.1	67.3	0.5	5.1	36.8	45.1	19.4
Otros bienes	0.1	0.4	0.1	0.8	0.2	1.0	0.4
Total (valor)	77	30	1	45	1	14	168

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5A
BOLIVIA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995			
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%		
Exportaciones																		
Bienes primarios	26	20.1	112	49.5	637	61.5	622	67.3	450	58.9	344	46.7	392	39.0	509	48.5		
Agrícolas	3	2.7	7	3.0	34	3.3	129	13.9	49	6.4	54	7.4	54	7.4	110	10.9	125	11.9
Mineros	22	16.9	95	42.0	381	36.7	266	28.8	274	35.9	193	26.2	193	26.2	185	18.4	243	23.2
Energéticos	1	0.5	10	4.5	223	21.5	227	24.6	126	16.5	96	13.1	96	13.1	98	9.8	141	13.4
Bienes industrializados	103	79.9	114	50.4	399	38.5	300	32.6	313	41.0	174	22.8	392	53.2	610	60.7	538	51.2
Tradicional	3	2.1	4	1.7	104	10.0	147	15.9	147	15.9	64	8.4	237	32.2	408	40.6	308	29.3
Alimentos, bebidas y tabaco	1	0.4	1	0.5	58	5.6	65	7.0	64	8.4	110	14.4	162	22.0	291	29.0	208	19.8
Otros tradicionales	2	1.6	3	1.2	46	4.4	82	8.9	110	14.4	111	14.5	135	18.3	171	17.0	189	18.0
Con elevadas economías de escala	100	77.8	110	48.7	286	27.6	153	16.6	153	16.6	111	14.5	135	18.3	171	17.0	189	18.0
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	0.6	4	0.5	4	0.5	3	0.3	4	0.4
Difusores de progreso técnico	0	0.0	0	0.0	9	0.9	0	0.0	23	3.0	23	3.0	16	2.2	28	2.8	37	3.5
Otros bienes	0	0.0	0	0.1	0	0.0	1	0.1	1	0.1	1	0.1	1	0.2	2	0.2	3	0.3
Total	129	100.0	225	100.0	1 036	100.0	923	100.0	763	100.0	737	100.0	1 005	100.0	1 051	100.0		
Exportaciones de servicios	9	6.8	14	5.9	88	7.8	146	13.7	171	18.3	171	18.3	178	19.5	192	16.0	204	16.3
Total exportaciones de bienes y servicios	138	100.0	240	100.0	1 124	100.0	1 069	100.0	934	100.0	916	100.0	1 197	100.0	1 254	100.0		
Importaciones																		
Bienes primarios	5	3.6	6	3.5	46	7.0	31	4.4	50	4.6	46	4.4	57	4.9	80	6.8	86	6.2
Agrícolas	4	3.3	5	3.2	45	6.9	30	4.3	48	4.4	48	4.4	46	3.9	56	4.7	60	4.3
Mineros	0	0.2	0	0.2	1	0.1	1	0.1	2	0.2	2	0.2	12	1.0	24	2.0	26	1.9
Energéticos	0	0.1	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	129	96.3	153	66.2	608	92.9	662	95.5	1 047	95.0	1 100	94.9	1 101	93.2	1 299	93.7		
Tradicional	48	35.7	50	31.3	153	23.4	143	20.7	226	20.5	203	17.5	222	18.7	235	17.0		
Alimentos, bebidas y tabaco	23	17.5	27	16.9	73	11.2	49	7.0	71	6.4	63	5.4	66	5.5	75	5.4		
Otros tradicionales	24	18.2	23	14.3	80	12.2	95	13.6	155	14.0	140	12.0	156	13.2	160	11.5		
Con elevadas economías de escala	28	20.9	36	22.8	156	23.8	164	23.6	254	23.0	289	24.9	308	26.0	360	26.0		
Duraderos	17	12.6	19	12.0	91	13.9	135	19.5	198	17.9	189	16.3	259	21.9	244	17.6		
Difusores de progreso técnico	36	27.0	48	30.0	208	31.8	220	31.7	370	33.6	420	36.2	313	26.5	460	33.1		
Otros bienes	0	0.1	1	0.3	1	0.1	1	0.1	5	0.4	5	0.4	2	0.2	1	0.1	1	0.1
Total	134	100.0	159	100.0	655	100.0	694	100.0	1 102	100.0	1 159	100.0	1 182	100.0	1 387	100.0		
Importaciones de servicios	34		44		259		311		291		307		303		330			
Total importaciones de bienes y servicios	168		202.9		914		1 004		1 393		1 467		1 486		1 717			

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5B
BOLIVIA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	42.4	9.7	0.4	32.9	0.7	13.9	509
Agrícolas	63.7	6.5	1.2	21.2	0.5	6.9	125
Mineros	12.4	2.5	0.3	57.9	1.1	25.6	243
Energéticos	75.1	24.9	0.0	0.0	0.0	0.0	141
Bienes industrializados	40.6	52.1	0.2	5.5	0.2	1.4	538
Tradicionales	46.5	47.8	0.4	3.6	0.3	1.4	308
Alimentos, bebidas y tabaco	92.4	3.6	0.3	0.9	0.0	2.8	100
Otros tradicionales	24.3	69.1	0.4	4.9	0.5	0.7	208
Con elevadas economías de escala	30.0	59.4	0.0	9.3	0.0	1.2	189
Duraderos	92.3	4.3	0.3	1.8	0.3	1.2	4
Difusores de progreso técnico	39.6	56.0	0.0	2.0	0.1	2.4	37
Otros bienes	31.3	31.4	3.4	22.6	1.5	9.8	3
Total	41.4	31.5	0.3	18.8	0.4	7.5	1 050

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5C
BOLIVIA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	49.6	14.9	62.7	84.7	74.8	90.2	48.5
Agrícolas	18.4	2.5	40.7	13.4	14.7	11.0	11.9
Mineros	7.0	1.9	22.0	71.3	60.1	79.2	23.2
Energéticos	24.3	10.6	0.0	0.0	0.0	0.0	13.4
Bienes industrializados	50.1	84.8	34.1	14.9	24.0	9.4	51.2
Tradicionales	32.9	44.5	33.7	5.6	22.2	5.4	29.3
Alimentos, bebidas y tabaco	21.3	1.1	8.3	0.5	0.0	3.5	9.5
Otros tradicionales	11.6	43.4	25.4	5.2	22.2	1.9	19.8
Con elevadas economías de escala	13.0	33.9	0.1	8.9	0.6	2.8	18.0
Duraderos	0.9	0.1	0.3	0.0	0.3	0.1	0.4
Difusores de progreso técnico	3.4	6.2	0.0	0.4	0.9	1.1	3.5
Otros bienes	0.2	0.3	3.2	0.4	1.2	0.4	0.3
Total (valor)	435	331	4	198	4	79	1 050

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6A
BRASIL: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	1 188	74.4	1 744	63.7	5 824	28.9	6 183	19.7	6 038	16.8	6 137	15.9	7 689	17.7	7 386	16.0
Agrícolas	1 046	65.5	1 473	53.8	4 021	20.0	3 387	10.8	3 386	9.4	3 536	9.1	5 081	11.7	4 451	9.6
Mineros	142	8.9	271	9.9	1 789	8.9	2 795	8.9	2 651	7.4	2 599	6.7	2 607	6.0	2 880	6.2
Energéticos	0	0.0	1	0.0	14	0.1	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0	55	0.1
Bienes industrializados	397	24.9	970	35.4	14 035	69.7	24 831	79.1	29 621	82.4	32 257	83.4	35 208	81.2	38 139	82.6
Tradicionales	297	18.6	690	25.2	7 280	36.2	8 999	28.7	10 795	30.0	12 490	32.3	13 275	30.6	14 533	31.5
Alimentos, bebidas y tabaco	200	12.6	477	17.4	4 875	24.2	5 171	16.5	5 590	15.5	6 047	15.6	6 834	15.8	8 058	17.5
Otros tradicionales	97	6.0	213	7.8	2 405	11.9	3 827	12.2	5 205	14.5	6 444	16.7	6 441	14.9	6 475	14.0
Con elevadas economías de escala	68	4.3	174	6.4	3 226	16.0	9 685	30.8	10 907	30.3	11 153	28.8	12 394	28.6	14 144	30.7
Duraderos	8	0.5	17	0.6	1 358	6.7	2 140	6.8	3 450	9.6	3 602	9.3	3 890	9.0	3 451	7.5
Difusores de progreso técnico	23	1.5	88	3.2	2 170	10.8	4 008	12.8	4 468	12.4	5 012	13.0	5 649	13.0	6 011	13.0
Otros bienes	11	0.7	25	0.9	273	1.4	383	1.2	297	0.8	286	0.7	458	1.1	621	1.3
Total	1 595	100.0	2 739	100.0	20 132	100.0	31 397	100.0	35 956	100.0	38 679	100.0	43 355	100.0	46 146	100.0
Exportaciones de servicios	151	8.6	320	10.5	1 737	7.9	3 762	10.7	4 088	10.2	3 965	9.3	4 908	10.2	6 135	11.7
Total exportaciones de bienes y servicios	1 746	100.0	3 059	100.0	21 869	100.0	35 159	100.0	40 044	100.0	42 644	100.0	48 263	100.0	52 281	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	401	36.6	599	21.0	12 643	50.7	7 461	33.2	6 599	29.5	5 642	20.7	6 389	18.0	7 724	14.4
Agrícolas	188	17.2	262	9.2	2 047	8.2	1 174	5.2	1 551	6.9	1 800	6.6	2 314	6.5	2 935	5.5
Mineros	24	2.2	28	1.0	361	1.4	541	2.4	429	1.9	397	1.5	469	1.3	655	1.2
Energéticos	189	17.2	309	10.9	10 236	41.0	5 746	25.6	4 619	20.7	3 444	12.6	3 607	10.2	4 134	7.7
Bienes industrializados	691	63.0	2 226	78.3	12 304	49.3	14 995	66.8	15 738	70.5	21 642	79.3	29 114	82.0	45 996	85.6
Tradicionales	67	6.1	208	7.3	1 024	4.1	2 523	11.2	2 103	9.4	3 390	12.4	4 701	13.2	8 490	15.8
Alimentos, bebidas y tabaco	23	2.1	59	2.1	468	1.9	1 251	5.6	914	4.1	1 641	6.0	2 182	6.1	3 516	6.5
Otros tradicionales	44	4.0	149	5.2	556	2.2	1 273	5.7	1 190	5.3	1 749	6.4	2 519	7.1	4 974	9.3
Con elevadas economías de escala	348	31.7	891	31.3	5 800	23.2	4 888	21.8	5 566	24.9	7 918	29.0	9 131	25.7	13 886	25.8
Duraderos	37	3.4	169	6.0	495	2.0	825	3.7	1 248	5.6	2 466	9.0	3 941	11.1	6 904	12.8
Difusores de progreso técnico	239	21.8	958	33.7	4 984	20.0	6 759	30.1	6 821	30.5	7 868	28.8	11 342	31.9	16 716	31.1
Otros bienes	5	0.4	19	0.7	2	0.0	2	0.0	1	0.0	5	0.0	2	0.0	16	0.0
Total	1 096	100.0	2 845	100.0	24 949	100.0	22 458	100.0	22 338	100.0	27 288	100.0	35 505	100.0	53 736	100.0
Importaciones de servicios	339		788		4 871		7 523		7 430		9 555		10 254		13 630	
Total importaciones de bienes y servicios	1 435		3 633		29 820		29 981		29 768		36 843		45 759		67 366	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6B

BRASIL: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	7.3	11.8	11.6	48.3	8.8	12.2	7 386
Agrícolas	7.0	15.8	8.5	54.2	3.9	10.5	4 451
Mineros	7.8	5.7	16.6	40.1	16.6	13.3	2 880
Energéticos	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	99.6	55
Bienes industrializados	26.0	20.3	5.9	24.3	10.8	12.7	38 139
Tradicionales	16.1	18.2	3.8	35.4	6.8	19.7	14 533
Alimentos, bebidas y tabaco	9.1	5.9	5.1	42.4	8.0	29.6	8 058
Otros tradicionales	24.9	33.5	2.2	26.7	5.3	7.3	6 475
Con elevadas economías de escala	23.5	18.4	11.3	18.3	18.2	10.3	14 144
Duraderos	53.4	21.6	0.9	13.2	4.1	6.8	3 451
Difusores de progreso técnico	40.4	28.9	0.9	17.7	7.0	5.1	6 011
Otros bienes	8.6	12.2	1.6	9.1	0.6	68.0	621
Total	22.8	18.8	6.7	27.9	10.4	13.4	46 146

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6C

BRASIL: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	5.1	10.0	27.7	27.7	13.6	14.6	16.0
Agrícolas	3.0	8.1	12.3	18.7	3.7	7.6	9.6
Mineros	2.1	1.9	15.4	9.0	10.0	6.2	6.2
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.1
Bienes industrializados	94.4	89.1	72.0	71.9	86.3	78.5	82.6
Tradicionales	22.3	30.5	17.7	40.0	20.7	46.2	31.5
Alimentos, bebidas y tabaco	6.9	5.5	13.2	26.5	13.5	38.6	17.5
Otros tradicionales	15.3	25.0	4.5	13.4	7.2	7.6	14.0
Con elevadas economías de escala	31.5	30.0	51.6	20.1	53.9	23.6	30.7
Duraderos	17.5	8.6	1.0	3.5	2.9	3.8	7.5
Difusores de progreso técnico	23.1	20.0	1.7	8.3	8.8	5.0	13.0
Otros bienes	0.5	0.9	0.3	0.4	0.1	6.8	1.3
Total (valor)	10 524	8 674	3 102	12 877	4 785	6 183	46 146

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7A
CHILE: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	173	25.2	163	13.2	912	19.9	2 284	27.5	3 072	31.8	2 864	31.6	3 421	30.9	4 852	31.2
Agrícolas	29	4.2	39	3.2	393	8.6	1 365	16.5	1 691	17.5	1 687	18.6	1 907	17.2	2 283	14.7
Mineros	145	21.0	124	10.0	513	11.2	919	11.1	1 379	14.3	1 176	13.0	1 511	13.7	2 557	16.5
Energéticos	0	0.0	0	0.0	6	0.1	0	0.0	2	0.0	1	0.0	3	0.0	12	0.1
Bienes industrializados	513	74.6	1 069	86.6	3 644	79.5	5 893	71.1	6 417	66.5	6 042	66.6	7 451	67.4	10 463	67.4
Tradicional	21	3.1	44	3.5	606	13.2	1 343	16.2	1 993	20.7	1 975	21.8	2 288	20.7	3 010	19.4
Alimentos, bebidas y tabaco	18	2.6	28	2.2	415	9.1	893	9.7	1 239	12.8	1 121	12.4	1 318	11.9	1 810	11.7
Otros tradicionales	4	0.5	16	1.3	191	4.2	539	6.5	754	7.8	854	9.4	970	8.8	1 200	7.7
Con elevadas economías de escala	487	70.9	1 014	82.2	2 947	64.3	4 437	53.5	4 199	43.5	3 757	41.4	4 778	43.2	7 100	45.7
Duraderos	1	0.2	8	0.6	65	1.4	39	0.5	99	1.0	163	1.8	221	2.0	169	1.1
Difusores de progreso técnico	3	0.4	3	0.2	25	0.6	75	0.9	126	1.3	148	1.6	164	1.5	184	1.2
Otros bienes	1	0.2	1	0.1	28	0.6	115	1.4	158	1.6	163	1.8	188	1.7	215	1.4
Total	688	100.0	1 234	100.0	4 584	100.0	8 292	100.0	9 646	100.0	9 069	100.0	11 060	100.0	15 530	100.0
Exportaciones de servicios	100	12.7	134	9.8	1 263	21.6	1 913	18.7	2 431	20.1	2 601	22.3	2 847	20.5	3 155	16.9
Total exportaciones de bienes y servicios	788	100.0	1 368	100.0	5 847	100.0	10 205	100.0	12 077	100.0	11 670	100.0	13 907	100.0	18 685	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	122	20.2	160	17.2	1 321	25.8	1 144	16.3	1 273	13.5	1 284	12.2	1 379	12.4	1 799	12.1
Agrícolas	95	15.7	114	12.2	388	7.6	157	2.2	307	3.2	319	3.0	395	3.5	484	3.2
Mineros	6	0.9	7	0.8	39	0.8	28	0.4	35	0.4	55	0.5	87	0.8	198	1.3
Energéticos	21	3.6	39	4.2	895	17.5	958	13.6	931	9.8	911	8.6	897	8.0	1 117	7.5
Bienes industrializados	474	78.5	769	82.7	3 621	70.7	5 789	82.4	8 031	84.9	9 082	86.2	9 608	86.2	12 915	86.7
Tradicional	118	19.6	135	14.5	1 026	20.0	967	13.8	1 659	17.5	1 934	18.3	2 050	18.4	2 800	18.8
Alimentos, bebidas y tabaco	56	9.3	40	4.3	391	7.6	173	2.5	315	3.3	319	3.0	377	3.4	524	3.5
Otros tradicionales	62	10.2	95	10.3	634	12.4	793	11.3	1 344	14.2	1 614	15.3	1 673	15.0	2 276	15.3
Con elevadas economías de escala	127	20.9	203	21.8	746	14.6	1 508	21.5	2 027	21.4	2 142	20.3	2 300	20.6	3 251	21.8
Duraderos	56	9.2	117	12.6	838	16.4	841	12.0	1 649	17.4	1 680	15.9	1 680	15.1	2 420	16.2
Difusores de progreso técnico	174	28.8	314	33.8	1 011	19.7	2 473	35.2	2 697	28.5	3 326	31.6	3 578	32.1	4 443	29.8
Otros bienes	8	1.3	1	0.2	181	3.5	89	1.3	151	1.6	175	1.7	162	1.5	189	1.3
Total	604	100.0	930	100.0	5 123	100.0	7 022	100.0	9 456	100.0	10 542	100.0	11 149	100.0	14 903	100.0
Importaciones de servicios	71		281		1 583		2 167		2 476		2 597		2 825		3 304	
Total importaciones de bienes y servicios	676		1 211		6 706		9 189		11 932		13 139		13 974		18 207	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7B
CHILE: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	15.9	14.8	32.8	21.9	9.5	4.9	4 852
Agrícolas	16.9	26.0	23.2	20.4	8.9	4.6	2 283
Mineros	14.8	4.9	41.6	23.4	10.2	5.2	2 557
Energéticos	93.9	0.0	0.0	6.0	0.0	0.1	12
Bienes industrializados	21.6	11.7	11.9	28.5	20.0	6.2	10 463
Tradicionales	27.8	13.8	20.2	12.8	12.9	12.6	3 010
Alimentos, bebidas y tabaco	22.4	8.9	16.6	18.0	16.9	17.1	1 810
Otros tradicionales	35.9	21.1	25.5	4.8	6.9	5.9	1 200
Con elevadas economías de escala	16.3	11.0	9.0	36.4	23.9	3.4	7 100
Duraderos	75.7	3.8	0.1	6.1	1.0	13.3	169
Difusores de progreso técnico	77.6	12.0	0.7	2.8	2.3	4.5	184
Otros bienes	14.7	3.1	0.7	4.1	1.7	75.7	215
Total	19.8	12.6	18.3	26.1	16.5	6.8	15 530

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7C
CHILE: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	25.2	36.9	56.1	26.2	18.1	22.7	31.2
Agrícolas	12.5	30.4	18.7	11.5	7.9	10.1	14.7
Mineros	12.3	6.4	37.4	14.7	10.1	12.6	16.5
Energéticos	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Bienes industrializados	73.8	62.8	43.8	73.6	81.8	61.8	67.4
Tradicionales	27.2	21.3	21.4	9.5	15.2	36.2	19.4
Alimentos, bebidas y tabaco	13.2	8.3	10.6	8.0	12.0	29.5	11.7
Otros tradicionales	14.0	13.0	10.8	1.4	3.2	6.7	7.7
Con elevadas economías de escala	37.7	40.1	22.4	63.7	66.4	22.7	45.7
Duraderos	4.2	0.3	0.0	0.3	0.1	2.1	1.1
Difusores de progreso técnico	4.7	1.1	0.0	0.1	0.2	0.8	1.2
Otros bienes	1.0	0.3	0.1	0.2	0.1	15.5	1.4
Total (valor)	3 069	1 951	2 840	4 060	2 560	1 050	15 530

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8A
COLOMBIA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	477	98.5	615	84.5	2743	69.5	4286	63.4	4061	58.7	3833	51.4	4744	53.4	5313	52.3
Agrícolas	389	72.1	556	76.4	2725	69.1	2200	32.5	2348	33.9	2204	29.6	3248	36.6	3070	30.2
Mineros	0	0.0	1	0.1	7	0.2	2	0.0	9	0.1	6	0.1	7	0.1	9	0.1
Energéticos	88	18.4	59	8.1	11	0.3	2084	30.8	1705	24.7	1623	21.8	1490	16.8	2234	22.0
Bienes industrializados	61	11.3	112	15.4	1173	29.7	2433	36.0	2853	41.2	3560	47.7	4033	45.4	4781	47.1
Tradicionales	34	6.3	67	9.2	817	20.7	1418	21.0	1727	25.0	2107	28.3	2239	25.2	2522	24.8
Alimentos, bebidas y tabaco	13	2.5	28	3.9	291	7.4	302	4.5	350	5.1	336	4.5	429	4.8	520	5.1
Otros tradicionales	20	3.8	38	5.3	526	13.3	1116	16.5	1376	19.9	1771	23.8	1810	20.4	2002	19.7
Con elevadas economías de escala	23	4.3	36	4.9	241	6.1	905	13.4	905	13.1	931	12.5	1133	12.8	1489	14.7
Duraderos	0	0.0	1	0.1	26	0.7	15	0.2	58	0.8	137	1.8	143	1.6	158	1.6
Difusores de progreso técnico	4	0.7	8	1.2	89	2.2	96	1.4	162	2.3	385	5.2	518	5.8	611	6.0
Otros bienes	1	0.2	0	0.1	30	0.8	46	0.7	2	0.0	62	0.8	103	1.2	59	0.6
Total	539	100.0	728	100.0	3945	100.0	6765	100.0	6916	100.0	7455	100.0	8880	100.0	10153	100.0
Exportaciones de servicios	108	16.7	189	20.6	1342	25.4	1600	19.1	1978	22.2	1745	19.0	2005	18.4	3377	25.0
Total exportaciones de bienes y servicios	647	100.0	917	100.0	5287	100.0	8365	100.0	8894	100.0	9200	100.0	10885	100.0	13530	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	47	10.4	57	6.8	517	11.1	349	6.2	544	8.1	596	6.1	730	6.1	908	6.6
Agrícolas	44	9.6	50	6.0	325	7.0	302	5.4	468	7.0	509	5.2	661	5.6	843	6.1
Mineros	4	0.8	7	0.8	42	0.9	44	0.8	52	0.8	61	0.6	63	0.5	61	0.4
Energéticos	0	0.0	0	0.0	149	3.2	2	0.0	24	0.4	26	0.3	6	0.0	4	0.0
Bienes industrializados	396	87.3	781	92.7	4109	88.1	5184	92.8	5948	89.0	8652	87.9	10502	88.3	12298	88.7
Tradicionales	36	7.9	89	10.6	504	10.8	433	7.7	784	11.7	1205	12.2	1568	13.2	1977	14.3
Alimentos, bebidas y tabaco	13	2.9	32	3.8	213	4.6	145	2.6	229	3.4	317	3.2	468	3.9	552	4.0
Otros tradicionales	23	5.1	57	6.7	291	6.2	287	5.1	556	8.3	888	9.0	1100	9.3	1425	10.3
Con elevadas economías de escala	137	30.2	263	31.1	1720	36.9	2366	42.3	2635	39.4	2994	30.4	3413	28.7	4379	31.6
Duraderos	46	10.1	117	13.9	559	12.0	442	7.9	494	7.4	1261	12.8	1397	11.8	1337	9.6
Difusores de progreso técnico	177	39.1	312	37.1	1327	28.5	1943	34.8	2034	30.4	3193	32.4	4123	34.7	4605	33.2
Otros bienes	10	2.3	5	0.6	36	0.8	56	1.0	192	2.9	593	6.0	658	5.5	656	4.7
Total	454	100.0	843	100.0	4663	100.0	5589	100.0	6684	100.0	9841	100.0	11889	100.0	13862	100.0
Importaciones de servicios	23		324		1170		1750		2037		1648		1824		3444	
Total importaciones de bienes y servicios	477		1167		5833		7339		8721		11489		13713		17306	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8B
COLOMBIA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	9.2	42.4	4.3	35.7	1.0	7.5	5 313
Agrícolas	3.3	32.9	7.1	49.0	1.5	6.2	3 070
Mineros	37.5	0.4	57.0	3.9	0.1	1.2	9
Energéticos	17.1	55.7	0.3	17.5	0.3	9.3	2 234
Bienes industrializados	49.3	25.6	2.9	13.2	3.6	5.5	4 781
Tradicionales	41.1	31.0	5.1	12.1	5.8	5.0	2 522
Alimentos, bebidas y tabaco	40.4	16.2	6.7	22.7	5.6	8.4	520
Otros tradicionales	41.3	34.8	4.7	9.3	5.9	4.1	2 002
Con elevadas economías de escala	60.7	16.9	0.5	14.0	1.6	6.2	1 489
Duraderos	83.3	4.8	0.0	1.2	0.0	10.6	158
Difusores de progreso técnico	46.3	29.9	0.1	19.0	0.3	4.4	611
Otros bienes	88.9	6.2	0.0	4.8	0.1	0.0	59
Total	28.5	34.3	3.6	24.9	2.2	6.5	10 153

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8C
COLOMBIA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	16.8	64.8	62.5	74.9	22.9	60.4	52.3
Agrícolas	3.5	29.0	59.5	59.4	20.2	29.0	30.2
Mineros	0.1	0.0	1.4	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	13.2	35.7	1.6	15.4	2.7	31.4	22.0
Bienes industrializados	81.4	35.1	37.5	25.0	77.1	39.6	47.1
Tradicionales	35.8	22.4	35.2	12.1	65.8	19.0	24.8
Alimentos, bebidas y tabaco	7.3	2.4	9.6	4.7	13.1	6.6	5.1
Otros tradicionales	28.5	20.0	25.6	7.4	52.7	12.4	19.7
Con elevadas economías de escala	31.2	7.2	2.1	8.3	10.6	14.0	14.7
Duraderos	4.6	0.2	0.0	0.1	0.0	2.5	1.6
Difusores de progreso técnico	9.8	5.2	0.2	4.6	0.7	4.1	6.0
Otros bienes	1.8	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.6
Total (valor)	2 895	3 482	364	2 529	223	660	10 153

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9A
COSTA RICA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	83	73.9	147	63.5	497	48.2	781	53.6	995	54.6	1 124	54.6	1 216	54.8	1 473	53.2
Agrícolas	83	73.9	147	63.5	496	48.1	780	53.6	993	54.5	1 121	54.4	1 212	54.7	1 469	53.0
Mineros	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	2	0.1	3	0.1	4	0.2	4	0.1
Energéticos	0	0.0	0	0.0	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	28	23.2	81	34.9	472	45.8	549	37.7	689	37.8	791	38.4	883	39.8	1 031	37.2
Tradicionales	19	17.2	59	25.4	322	31.2	337	23.2	416	22.8	491	23.8	561	25.3	643	23.2
Alimentos, bebidas y tabaco	11	9.8	38	16.2	173	16.8	146	10.0	202	11.1	242	11.8	251	11.3	309	11.2
Otros tradicionales	8	7.4	21	9.2	149	14.4	192	13.2	214	11.7	248	12.1	311	14.0	334	12.1
Con elevadas economías de escala	5	4.3	11	4.8	72	6.9	125	8.6	156	8.6	173	8.4	189	8.5	237	8.6
Duraderos	1	0.7	2	1.0	14	1.4	3	0.2	3	0.1	8	0.4	11	0.5	13	0.5
Difusores de progreso técnico	1	1.0	9	3.7	65	6.3	83	5.7	114	6.3	120	5.8	121	5.5	138	5.0
Otros bienes	3	2.8	4	1.6	62	6.0	127	8.7	140	7.7	145	7.0	119	5.4	266	9.6
Total	112	100.0	231	100.0	1 032	100.0	1 456	100.0	1 824	100.0	2 060	100.0	2 217	100.0	2 770	100.0
Exportaciones de servicios	24	17.7	46	16.6	194	15.8	609	29.5	841	31.6	1 039	33.5	1 179	34.7	1 397	33.5
Total exportaciones de bienes y servicios	136	100.0	277	100.0	1 226	100.0	2 065	100.0	2 665	100.0	3 100	100.0	3 397	100.0	4 167	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	4	2.4	29	9.0	213	13.4	199	8.8	233	8.4	276	9.6	280	9.3
Agrícolas	3	1.8	20	6.4	77	4.8	120	5.3	137	4.9	190	6.6	194	6.4
Mineros	1	0.5	3	0.8	8	0.5	7	0.3	9	0.3	9	0.3	10	0.3
Energéticos	0	0.1	6	1.8	128	8.0	72	3.2	86	3.1	78	2.7	77	2.6
Bienes industrializados	170	95.6	283	89.4	1 300	81.5	1 788	77.6	2 242	80.5	2 588	90.1	2 725	90.5
Tradicionales	53	29.8	87	27.5	323	20.2	391	17.2	532	19.1	545	19.0	661	22.0
Alimentos, bebidas y tabaco	13	7.5	13	4.2	70	4.4	71	3.1	95	3.4	113	3.9	136	4.5
Otros tradicionales	40	22.3	74	23.3	253	15.9	320	14.1	437	15.7	432	15.0	525	17.4
Con elevadas economías de escala	57	32.1	91	28.7	519	32.5	745	32.7	859	30.8	945	32.9	984	33.0
Duraderos	15	8.7	31	9.8	119	7.5	180	7.0	275	9.9	345	12.0	372	12.4
Difusores de progreso técnico	45	25.1	74	23.4	339	21.2	471	20.7	576	20.7	754	26.2	698	23.2
Otros bienes	3	1.9	5	1.6	83	5.2	310	13.6	310	11.1	10	0.3	6	0.2
Total	178	100.0	317	100.0	1 596	100.0	2 278	100.0	2 786	100.0	2 874	100.0	3 011	100.0
Importaciones de servicios	37		54		286		550		711		816		891		1 248	
Total importaciones de bienes y servicios	215		371		1 883		2 827		3 496		3 691		3 902		1 248	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9B
COSTA RICA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	1.1	40.5	1.0	49.3	1.7	6.4	1 473
Agricultolas	1.0	40.6	1.0	49.5	1.7	6.2	1 469
Mineros	22.3	0.0	0.0	0.0	0.0	77.7	4
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	50.7	33.6	1.1	7.3	2.7	4.5	1 031
Tradicionales	42.4	37.8	1.8	9.2	4.0	4.8	643
Alimentos, bebidas y tabaco	37.9	31.8	3.7	15.6	7.1	3.9	309
Otros tradicionales	46.6	43.3	0.0	3.2	1.2	5.7	334
Con elevadas economías de escala	58.8	32.1	0.0	4.8	0.2	4.0	237
Duraderos	89.8	9.5	0.0	0.0	0.0	0.7	13
Difusores de progreso técnico	71.9	18.6	0.0	3.7	1.1	4.6	138
Otros bienes	1.5	95.8	0.0	1.9	0.0	0.7	266
Total	19.6	43.2	0.9	29.2	1.9	5.2	2 770

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9C
COSTA RICA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	2.9	49.8	56.2	90.0	47.6	65.9	53.2
Agricultolas	2.7	49.8	56.2	90.0	47.6	63.8	53.0
Mineros	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0.1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	96.4	28.9	43.8	9.4	52.2	32.8	37.2
Tradicionales	50.3	20.3	43.8	7.3	48.6	21.6	23.2
Alimentos, bebidas y tabaco	21.6	8.2	43.6	6.0	41.1	8.4	11.2
Otros tradicionales	28.7	12.1	0.2	1.3	7.5	13.2	12.1
Con elevadas economías de escala	25.7	6.4	0.0	1.4	0.9	6.7	8.6
Duraderos	2.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5
Difusores de progreso técnico	18.3	2.1	0.0	0.6	2.8	4.4	5.0
Otros bienes	0.7	21.3	0.0	0.6	0.2	1.3	9.6
Total (valor)	542	1 198	26	808	54	143	2 770

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10A
ECUADOR: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	118	89.4	172	90.6	1 845	74.4	2 352	86.7	2 666	87.8	2 417	81.7	3 065	81.2
Agrícolas	115	87.5	170	89.6	467	18.8	1 090	40.2	1 398	46.0	1 267	42.8	1 879	49.8
Mineros	0	0.3	1	0.6	3	0.1	3	0.1	17	0.6	1	0.0	1	0.0
Energéticos	2	1.6	1	0.4	1 375	55.4	1 258	46.4	1 251	41.2	1 149	38.8	1 185	31.4
Bienes industrializados	14	10.5	18	9.4	636	25.6	360	13.3	370	12.2	540	18.2	708	18.8
Tradicionales	12	9.1	16	8.5	415	16.7	189	7.0	226	7.4	318	10.7	426	11.3
Alimentos, bebidas y tabaco	11	8.0	14	7.4	357	14.4	134	4.9	156	5.1	204	6.9	272	7.2
Otros tradicionales	1	1.1	2	1.2	59	2.4	55	2.0	70	2.3	114	3.8	154	4.1
Con elevadas economías de escala	0	0.1	0	0.1	196	7.9	162	6.0	118	3.9	142	4.8	176	4.7
Duraderos	0	0.0	0	0.0	17	0.7	1	0.0	7	0.2	7	0.2	52	1.8
Difusores de progreso técnico	2	1.3	1	0.7	7	0.3	8	0.3	19	0.6	27	0.9	33	0.9
Otros bienes	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	0.1	0	0.0	0	0.0	4	0.1
Total	132	100.0	190	100.0	2 481	100.0	2 713	100.0	3 036	100.0	2 961	100.0	3 773	100.0
Exportaciones de servicios	17	11.4	24	11.1	367	12.9	539	16.6	623	17.0	623	17.0	654	18.1
Total exportaciones de bienes y servicios	149	100.0	214	100.0	2 848	100.0	3 252	100.0	3 659	100.0	3 615	100.0	4 518	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	21	13.0	26	9.4	113	5.1	118	6.4	67	2.7	129	5.1	190	5.3
Agrícolas	10	6.0	11	3.9	102	4.6	105	5.8	58	2.3	101	3.9	124	3.4
Mineros	1	0.6	1	0.4	11	0.5	11	0.6	8	0.3	8	0.3	12	0.3
Energéticos	11	6.4	14	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	20	0.8
Bienes industrializados	142	86.4	246	90.0	2 098	94.7	1 685	83.4	2 433	97.3	2 407	94.3	3 430	94.7
Tradicionales	32	19.6	35	12.8	256	11.6	186	10.3	406	16.2	358	14.0	525	14.5
Alimentos, bebidas y tabaco	7	4.5	9	3.2	68	3.0	51	2.8	61	2.4	51	2.0	119	3.3
Otros tradicionales	25	15.1	26	9.5	189	8.5	135	7.5	346	13.8	307	12.0	406	11.2
Con elevadas economías de escala	43	26.0	97	35.6	651	29.4	706	39.1	751	30.0	643	25.2	983	27.1
Duraderos	21	12.9	32	11.7	366	16.5	165	9.1	448	17.9	506	19.8	972	26.8
Difusores de progreso técnico	46	27.8	82	30.0	824	37.2	628	34.8	828	33.1	900	35.2	951	26.3
Otros bienes	1	0.7	2	0.6	5	0.2	2	0.1	2	0.1	2	0.1	17	0.6
Total	165	100.0	273	100.0	2 215	100.0	1 804	100.0	2 501	100.0	2 553	100.0	3 621	100.0
Importaciones de servicios	50		110		704		662		748		799		922	
Total importaciones de bienes y servicios	215		383		2 919		2 466		3 249		3 352		4 543	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10B
ECUADOR: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1994
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	13.5	48.0	2.0	20.5	10.7	5.2	3 065
Agrícolas	6.1	47.4	3.3	33.4	1.5	8.3	1 879
Mineros	39.9	57.6	0.0	0.1	1.3	1.1	1
Energéticos	25.3	49.0	0.0	0.0	25.4	0.4	1 185
Bienes industrializados	61.8	17.9	1.9	13.7	0.7	4.1	708
Tradicionales	45.5	21.5	3.0	22.1	1.1	6.6	426
Alimentos, bebidas y tabaco	40.3	19.4	3.3	27.1	1.3	8.7	272
Otros tradicionales	54.7	25.3	2.6	13.4	0.9	3.0	154
Con elevadas economías de escala	81.4	17.9	0.1	0.5	0.0	0.1	176
Duraderos	99.8	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	73
Difusores de progreso técnico	84.2	9.3	0.0	4.7	0.4	1.4	33
Otros bienes	6.1	93.5	0.0	0.2	0.0	0.2	0
Total	22.6	42.3	2.0	19.2	8.8	5.0	3 773

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10C
ECUADOR: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1994
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	48.6	92.1	82.7	86.6	98.5	84.8	81.2
Agrícolas	13.5	55.7	82.7	86.6	8.3	82.4	49.8
Mineros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	35.1	36.3	0.0	0.0	90.2	2.4	31.4
Bienes industrializados	51.4	7.9	17.3	13.4	1.5	15.2	18.8
Tradicionales	22.7	5.7	17.0	13.0	1.5	14.9	11.3
Alimentos, bebidas y tabaco	12.8	3.3	11.7	10.2	1.0	12.4	7.2
Otros tradicionales	9.9	2.4	5.3	2.8	0.4	2.5	4.1
Con elevadas economías de escala	16.8	2.0	0.3	0.1	0.0	0.1	4.7
Duraderos	8.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.9
Difusores de progreso técnico	3.3	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.9
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	853	1 598	76	724	334	189	3 773

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11A
 EL SALVADOR: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	140	74.7	144	62.9	386	53.7	208	50.8	189	34.0	276	38.4	319	39.3
Agrícolas	139	74.5	143	62.7	383	53.2	208	50.8	187	33.8	275	38.3	319	39.2
Mineros	0	0.1	0	0.2	3	0.4	0	0.1	1	0.2	1	0.1	0	0.1
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	47	25.0	85	37.1	333	46.3	201	49.2	366	66.0	440	61.4	492	60.6
Tradicionales	33	17.8	58	25.5	221	30.7	122	29.8	244	44.0	282	39.3	312	38.4
Alimentos, bebidas y tabaco	11	6.1	15	6.5	41	5.7	29	7.1	87	15.6	89	12.4	100	12.3
Otros tradicionales	22	11.7	43	18.9	181	25.1	93	22.8	157	28.4	193	26.9	211	26.0
Con elevadas economías de escala	10	5.6	16	7.1	70	9.8	50	12.2	74	13.4	96	13.3	114	14.0
Duraderos	0	0.1	1	0.5	5	0.8	4	0.9	0	0.0	6	0.8	9	1.0
Difusores de progreso técnico	3	1.5	9	4.0	36	5.0	25	6.2	48	8.6	57	7.9	58	7.1
Otros bienes	0	0.2	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	1	0.2	1	0.2
Total	187	100.0	228	100.0	720	100.0	409	100.0	555	100.0	717	100.0	813	100.0
Exportaciones de servicios	22	10.5	20	8.0	139	16.2	329	44.6	377	40.5	406	36.2	387	32.3
Total exportaciones de bienes y servicios	209	100.0	248	100.0	859	100.0	738	100.0	932	100.0	1 124	100.0	1 200	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	27	13.7	17	7.8	257	26.3	117	13.0	252	16.4	223	12.0	270	11.9
Agrícolas	19	9.3	13	5.9	87	8.9	45	5.0	91	5.9	70	3.8	137	6.1
Mineros	1	0.4	1	0.4	4	0.4	19	2.1	4	0.3	4	0.2	7	0.3
Energéticos	8	4.0	3	1.4	166	17.0	53	5.9	157	10.2	149	8.0	126	5.6
Bienes industrializados	170	84.6	192	89.8	713	73.0	784	87.0	1 284	83.5	1 637	88.0	1 991	88.0
Tradicionales	58	28.7	68	31.8	279	28.6	189	20.9	322	20.9	420	22.5	533	23.5
Alimentos, bebidas y tabaco	14	6.8	18	8.5	88	9.0	80	8.9	132	8.6	158	8.5	213	9.4
Otros tradicionales	44	22.0	50	23.3	191	19.6	109	12.1	190	12.4	261	14.0	320	14.2
Con elevadas economías de escala	47	23.5	61	28.3	237	24.2	343	38.0	448	29.1	504	27.1	608	26.9
Duraderos	18	8.8	18	8.3	32	3.3	76	8.4	177	11.5	257	13.8	317	14.0
Difusores de progreso técnico	47	23.6	46	21.4	165	16.9	177	19.7	337	21.9	456	24.5	533	23.6
Otros bienes	3	1.7	5	2.4	6	0.6	0	0.0	2	0.1	0	0.0	0	0.0
Total	201	100.0	214	100.0	976	100.0	902	100.0	1 537	100.0	1 861	100.0	2 262	100.0
Importaciones de servicios	45		57		274		315		365		382		444	
Total importaciones de bienes y servicios	246		271		1 249		1 216		1 902		2 243		2 705	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11B
EL SALVADOR: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1994
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	5.0	28.9	1.5	60.8	0.1	3.6	319
Agrícolas	4.9	28.9	1.5	60.8	0.1	3.6	319
Mineros	98.6	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	79.1	18.3	0.3	1.9	0.0	0.5	492
Tradicionales	71.2	25.0	0.4	2.8	0.0	0.5	312
Alimentos, bebidas y tabaco	75.4	17.4	1.0	5.1	0.1	1.0	100
Otros tradicionales	69.2	28.7	0.1	1.8	0.0	0.3	211
Con elevadas economías de escala	91.4	8.5	0.0	0.1	0.0	0.0	114
Duraderos	97.2	2.6	0.0	0.2	0.0	0.0	9
Difusores de progreso técnico	94.6	3.7	0.3	0.3	0.1	1.0	58
Otros bienes	9.5	80.2	7.5	2.7	0.0	0.2	1
Total	49.9	22.6	0.8	25.0	0.1	1.7	813

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11C
EL SALVADOR: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1994
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	4.0	50.3	78.2	95.5	69.4	83.7	39.3
Agrícolas	3.9	50.3	78.2	95.5	69.4	83.7	39.2
Mineros	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	96.0	49.2	20.4	4.5	30.6	16.3	60.6
Tradicionales	54.7	42.6	17.8	4.4	16.7	12.3	38.4
Alimentos, bebidas y tabaco	18.6	9.5	16.0	2.5	12.2	7.5	12.3
Otros tradicionales	36.1	33.0	1.8	1.9	4.5	4.8	26.0
Con elevadas economías de escala	25.7	5.3	0.0	0.0	1.0	0.0	14.0
Duraderos	2.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0
Difusores de progreso técnico	13.5	1.2	2.6	0.1	12.9	4.0	7.1
Otros bienes	0.0	0.5	1.5	0.0	0.0	0.0	0.2
Total (valor)	405	183	6	203	1	14	813

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Guatemala: Composición del Comercio de Bienes y Servicios, según Categorías, 1965-1995
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	138	74.1	161	55.6	874	58.8	642	55.2	616	47.6	634	47.3	711	47.4	980	50.6
Agrícolas	138	74.0	161	55.3	854	57.4	618	53.2	593	45.8	606	45.3	684	45.5	939	48.5
Mineros	0	0.1	1	0.3	5	0.3	3	0.3	3	0.3	5	0.4	6	0.4	8	0.4
Energéticos	0	0.0	0	0.0	15	1.0	21	1.8	20	1.5	22	1.7	22	1.5	33	1.7
Bienes industrializados	46	24.6	128	44.2	612	41.2	521	44.8	679	52.4	704	52.6	791	52.6	956	49.4
Tradicionales	37	20.1	94	32.4	352	23.7	357	30.7	458	35.3	479	35.8	520	34.6	626	32.3
Alimentos, bebidas y tabaco	20	10.6	44	15.2	178	11.9	219	18.8	271	20.9	273	20.4	298	19.8	386	19.9
Otros tradicionales	18	9.5	50	17.3	174	11.7	138	11.9	186	14.4	206	15.4	222	14.8	240	12.4
Con elevadas economías de escala	6	3.2	18	6.3	170	11.5	84	7.2	119	9.2	126	9.4	153	10.2	190	9.8
Duraderos	0	0.1	1	0.4	6	0.4	2	0.2	2	0.2	5	0.4	9	0.6	13	0.6
Difusores de progreso técnico	2	1.2	15	5.1	84	5.6	78	6.7	100	7.7	94	7.0	108	7.2	127	6.6
Otros bienes	2	1.3	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	186	100.0	290	100.0	1 486	100.0	1 163	100.0	1 295	100.0	1 338	100.0	1 502	100.0	1 936	100.0
Exportaciones de servicios	34	15.5	52	15.3	211	12.4	356	23.4	599	31.6	670	33.4	721	32.4	811	29.5
Total exportaciones de bienes y servicios	220	100.0	343	100.0	1 697	100.0	1 519	100.0	1 894	100.0	2 008	100.0	2 224	100.0	2 746	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	20	8.8	15	5.4	251	16.1	191	11.6	242	9.8	243	9.1	259	9.8	284	8.6
Agrícolas	12	5.4	13	4.7	64	4.1	65	3.9	86	3.5	109	4.1	118	4.5	128	3.9
Mineros	1	0.3	1	0.3	9	0.6	5	0.3	6	0.3	7	0.3	4	0.2	5	0.2
Energéticos	7	3.0	1	0.4	178	11.4	121	7.4	149	6.1	127	4.7	136	5.2	150	4.6
Bienes industrializados	204	89.0	262	92.3	1 296	83.1	1 457	88.4	2 219	90.2	2 425	90.9	2 388	90.2	3 009	91.4
Tradicionales	72	31.3	91	32.0	285	18.3	286	17.4	478	19.4	519	19.4	591	22.3	701	21.3
Alimentos, bebidas y tabaco	14	6.3	19	6.7	64	4.1	93	5.6	182	7.4	181	6.8	222	8.4	253	7.7
Otros tradicionales	57	25.1	72	25.3	221	14.2	194	11.7	296	12.0	337	12.6	369	13.9	447	13.6
Con elevadas economías de escala	56	24.5	80	28.2	603	38.7	648	39.3	844	34.3	826	31.0	829	31.3	1 111	33.7
Duraderos	23	10.2	25	8.8	125	8.0	133	8.1	295	12.0	436	16.4	418	15.8	531	16.1
Difusores de progreso técnico	52	22.9	66	23.4	282	18.1	390	23.6	602	24.5	643	24.1	549	20.8	666	20.2
Otros bienes	5	2.2	7	2.3	12	0.8	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	229	100.0	284	100.0	1 559	100.0	1 649	100.0	2 461	100.0	2 668	100.0	2 647	100.0	3 292	100.0
Importaciones de servicios	51		70		487		384		517		587		675		689	
Total importaciones de bienes y servicios	280		354		2 046		2 032		2 978		3 254		3 323		3 981	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Guatemala: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

Cuadro 12B

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	6.5	50.2	5.4	29.9	0.8	7.2	980
Agrícolas	6.1	48.8	5.7	31.1	0.8	7.5	939
Mineros	75.5	9.7	0.1	13.3	1.4	0.0	8
Energéticos	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33
Bienes industrializados	74.4	11.9	0.0	1.1	9.1	3.5	956
Tradicionales	63.6	16.3	0.0	1.4	13.8	4.9	626
Alimentos, bebidas y tabaco	53.7	15.6	0.0	0.9	22.3	7.5	386
Otros tradicionales	79.7	17.3	0.1	2.3	0.1	0.6	240
Con elevadas economías de escala	92.6	5.3	0.0	0.8	0.3	1.1	190
Duraderos	97.5	1.5	0.0	0.8	0.0	0.2	13
Difusores de progreso técnico	97.7	1.5	0.1	0.2	0.0	0.4	127
Otros bienes	3.2	77.8	0.0	6.3	10.0	2.7	0
Total	40.0	31.3	2.8	15.7	4.9	5.4	1 936

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Guatemala: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

Cuadro 12C

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	8.2	81.2	99.3	96.5	8.0	68.2	50.6
Agrícolas	7.4	75.6	99.3	96.2	7.9	68.2	48.5
Mineros	0.7	0.1	0.0	0.3	0.1	0.0	0.4
Energéticos	0.0	5.4	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7
Bienes industrializados	91.8	18.8	0.7	3.5	92.0	31.8	49.4
Tradicionales	51.5	16.8	0.5	2.9	91.5	29.3	32.3
Alimentos, bebidas y tabaco	26.8	9.9	0.1	1.1	91.2	28.0	19.9
Otros tradicionales	24.7	6.8	0.4	1.8	0.3	1.3	12.4
Con elevadas economías de escala	22.8	1.7	0.0	0.5	0.5	2.0	9.8
Duraderos	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6
Difusores de progreso técnico	16.0	0.3	0.2	0.1	0.0	0.5	6.6
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	77.4	60.6	5.4	30.4	9.5	10.4	1 936

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13A
HONDURAS: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	107	84.5	118	69.3	572	70.3	417	75.3	569	77.3	488	73.5	447	72.9	549	83.9
Agrícolas	100	78.8	109	64.0	519	63.9	416	75.2	550	74.7	480	72.5	440	71.9	549	83.9
Mineros	7	5.7	9	5.2	53	6.5	0	0.0	19	2.6	7	1.1	6	1.0	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	20	15.4	52	30.7	241	29.7	137	24.7	163	22.2	176	26.5	166	27.1	106	16.1
Tradicionales	16	12.5	40	23.3	200	24.5	94	16.9	133	18.1	155	23.4	143	23.4	84	12.8
Alimentos, bebidas y tabaco	5	3.6	16	9.2	115	14.1	52	9.4	63	8.5	79	12.0	66	10.9	37	5.6
Otros tradicionales	11	8.9	24	14.1	85	10.4	41	7.5	71	9.6	76	11.5	77	12.6	47	7.2
Con elevadas economías de escala	4	2.8	12	7.1	40	4.9	42	7.5	24	3.3	15	2.3	19	3.1	16	2.4
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.1	0	0.0	2	0.3	1	0.2	1	0.1
Difusores de progreso técnico	0	0.1	1	0.3	1	0.2	1	0.2	5	0.7	3	0.5	3	0.4	6	0.9
Otros bienes	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	0.5	4	0.5	0	0.0	0	0.0
Total	127	100.0	170	100.0	813	100.0	554	100.0	736	100.0	663	100.0	613	100.0	655	100.0
Exportaciones de servicios	11	8.0	18	9.7	82	9.1	137	19.9	202	21.5	214	24.4	248	28.8	263	28.7
Total exportaciones de bienes y servicios	138	100.0	188	100.0	895	100.0	691	100.0	938	100.0	877	100.0	861	100.0	918	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	5	4.4	18	8.1	165	16.4	117	12.4	100	9.4	77	5.9	87	6.5	84	4.9
Agrícolas	4	3.2	6	2.8	42	4.2	40	4.2	49	4.6	66	5.1	71	5.3	75	4.3
Mineros	0	0.2	1	0.3	4	0.4	3	0.3	10	1.0	4	0.3	2	0.2	3	0.2
Energéticos	1	0.9	11	5.0	119	11.8	73	7.8	41	3.8	6	0.5	14	1.0	6	0.3
Bienes industrializados	114	93.8	199	90.1	836	82.9	825	87.6	957	90.6	1227	94.1	1248	93.5	1643	95.1
Tradicionales	47	38.5	73	33.0	215	21.3	198	21.0	251	23.8	320	24.5	332	24.9	459	26.6
Alimentos, bebidas y tabaco	11	8.7	19	8.6	63	6.3	60	6.4	76	7.2	106	8.1	130	9.8	150	8.7
Otros tradicionales	36	29.8	54	24.4	151	15.0	138	14.6	176	16.6	214	16.4	201	15.1	309	17.9
Con elevadas economías de escala	31	25.3	50	22.8	262	26.0	337	35.7	367	34.7	482	37.0	456	34.2	587	34.0
Duraderos	12	10.0	24	10.8	95	9.4	91	9.7	104	9.9	138	10.6	134	10.1	155	9.0
Difusores de progreso técnico	24	20.0	52	23.5	264	26.2	199	21.2	234	22.2	287	22.0	325	24.3	442	25.6
Otros bienes	2	1.8	4	1.8	7	0.7	1	0.1	0	0.0	1	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	122	100.0	221	100.0	1009	100.0	942	100.0	1057	100.0	1304	100.0	1335	100.0	1728	100.0
Importaciones de servicios	23		41		174		220		243		257		260		295	
Total importaciones de bienes y servicios	145		262		1183		1162		1300		1561		1595		2023	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13B
HONDURAS: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	1.5	41.0	8.0	42.3	0.7	6.4	549
Agrícolas	1.5	41.0	8.0	42.3	0.7	6.4	549
Mineros	32.4	66.7	0.0	0.0	0.0	0.9	0
Energéticos	91.8	8.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	40.9	50.9	0.2	5.6	0.0	2.3	106
Tradicionales	33.3	60.7	0.2	3.8	0.0	2.0	84
Alimentos, bebidas y tabaco	22.4	73.4	0.5	2.4	0.0	1.4	37
Otros tradicionales	41.7	50.9	0.0	4.9	0.0	2.5	47
Con elevadas economías de escala	71.7	10.0	0.0	17.6	0.0	0.6	16
Duraderos	62.4	37.1	0.0	0.5	0.0	0.0	1
Difusores de progreso técnico	67.0	19.4	0.1	0.8	0.0	12.7	6
Otros bienes	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Total	7.9	42.6	6.7	36.4	0.6	5.8	655

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13C
HONDURAS: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	16.2	80.7	99.6	97.5	99.9	93.5	83.9
Agrícolas	16.0	80.7	99.6	97.5	99.9	93.5	83.9
Mineros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	83.8	19.3	0.4	2.5	0.1	6.5	16.1
Tradicionales	54.1	18.2	0.4	1.3	0.1	4.4	12.8
Alimentos, bebidas y tabaco	15.8	9.6	0.4	0.4	0.0	1.3	5.6
Otros tradicionales	38.2	8.6	0.0	1.0	0.1	3.1	7.2
Con elevadas economías de escala	21.6	0.6	0.0	1.1	0.0	0.3	2.4
Duraderos	0.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Difusores de progreso técnico	7.3	0.4	0.0	0.0	0.0	1.9	0.9
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	52	279	44	238	4	38	655

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14A
JAMAICA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	75	35.6	116	34.5	234	24.8	185	16.7
Agrícolas	24	11.4	23	6.8	34	3.6	80	7.2
Mineros	51	24.2	93	27.7	200	21.2	105	9.5
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	133	63.5	216	64.4	708	75.1	923	83.3
Tradicionales	73	34.6	64	19.2	123	13.0	245	22.1
Alimentos, bebidas y tabaco	61	29.1	52	15.5	97	10.3	138	12.4
Otros tradicionales	11	5.5	12	3.7	25	2.7	107	9.6
Con elevadas economías de escala	59	28.2	147	43.8	572	60.7	664	59.9
Duraderos	0	0.1	1	0.3	2	0.2	1	0.1
Difusores de progreso técnico	1	0.6	4	1.2	12	1.3	14	1.2
Otros bienes	2	0.9	4	1.0	0	0.0	0	0.0
Total	210	100.0	335	100.0	942	100.0	1 108	100.0
Exportaciones de servicios	115	35.4	158	32.0	401	29.8	1 027	48.1
Total exportaciones de bienes y servicios	325	100.0	493	100.0	1 343	100.0	2 135	100.0	1 104	...	1 261	...	1 316
Importaciones																
Bienes primarios	36	12.5	51	9.7	371	31.5	145	7.5
Agrícolas	16	5.5	26	4.9	102	8.7	123	6.4
Mineros	1	0.3	1	0.3	3	0.2	2	0.1
Energéticos	20	6.8	24	4.5	267	22.6	20	1.0
Bienes industrializados	226	78.3	427	81.2	801	68.0	1 740	90.7
Tradicionales	112	38.8	171	32.6	262	22.2	515	26.9
Alimentos, bebidas y tabaco	43	14.9	59	11.2	138	11.7	168	8.8
Otros tradicionales	69	24.0	113	21.4	123	10.5	347	18.1
Con elevadas economías de escala	51	17.6	94	17.9	375	31.8	680	35.5
Duraderos	26	9.1	41	7.7	41	3.5	120	6.3
Difusores de progreso técnico	37	12.7	121	23.0	124	10.5	425	22.2
Otros bienes	27	9.2	48	9.1	5	0.4	33	1.7
Total	289	100.0	525	100.0	1 178	100.0	1 918	100.0	714	...	824	...	899
Importaciones de servicios	96	...	141	...	370	...	697
Total importaciones de bienes y servicios	385	...	666	...	1 548	...	2 615

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14B
JAMAICA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1991
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	0.8	59.2	3.8	27.4	0.1	8.8	198
Agrícolas	1.2	20.2	8.9	65.0	0.1	4.6	84
Mineros	0.5	87.7	0.0	0.0	0.0	11.9	114
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	9.3	25.3	0.2	32.9	0.5	31.9	848
Tradicionales	13.3	45.5	0.5	34.5	1.5	4.7	260
Alimentos, bebidas y tabaco	13.7	20.2	0.8	58.4	1.5	5.3	151
Otros tradicionales	12.7	80.6	0.2	1.4	1.4	3.8	109
Con elevadas economías de escala	5.5	16.6	0.0	32.9	0.0	45.0	574
Duraderos	69.7	16.0	0.2	11.1	0.0	2.9	1
Difusores de progreso técnico	91.8	4.5	0.0	1.0	0.2	2.4	13
Otros bienes	0.0	96.3	0.3	1.7	0.3	1.4	0
Total	7.7	31.7	0.9	31.8	0.4	27.5	1 046

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14C
JAMAICA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1991
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	1.9	35.3	83.2	16.3	2.7	6.0	18.9
Agrícolas	1.3	5.1	83.2	16.3	2.7	1.3	8.0
Mineros	0.6	30.3	0.0	0.0	0.0	4.7	10.9
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	98.1	64.7	16.8	83.7	97.3	94.0	81.1
Tradicionales	42.9	35.7	15.9	27.0	94.8	4.2	24.9
Alimentos, bebidas y tabaco	25.7	9.2	13.9	26.5	57.7	2.8	14.4
Otros tradicionales	17.2	26.5	2.0	0.5	37.1	1.4	10.4
Con elevadas economías de escala	39.5	28.7	0.9	56.7	1.8	89.6	54.9
Duraderos	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Difusores de progreso técnico	15.1	0.2	0.0	0.0	0.7	0.1	1.3
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	80	332	9	333	4	288	1 046

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15A
MEXICO: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	600	59.7	487	40.4	12 478	80.8	12 299	46.9	10 456	22.7	9 874	19.0	10 246	16.9	12 902	16.3
Agrícolas	489	48.6	384	31.9	1 918	12.4	2 522	9.6	2 540	5.5	3 001	5.8	3 184	5.3	4 788	6.0
Mineros	89	8.8	95	7.9	483	3.1	602	2.3	392	0.8	287	0.6	363	0.6	514	0.6
Energéticos	23	2.3	7	0.6	10 078	65.3	9 174	35.0	7 524	16.3	6 585	12.7	6 699	11.1	7 599	9.6
Bienes industrializados	403	40.0	716	59.4	2 958	19.2	13 865	52.8	35 534	77.0	41 756	80.6	50 084	82.8	66 289	83.6
Tradicionales	200	19.9	323	26.8	904	5.9	2 260	8.6	7 341	15.9	8 632	16.7	9 911	16.4	12 539	15.8
Alimentos, bebidas y tabaco	129	12.8	198	16.4	354	2.3	704	2.7	852	1.8	912	1.8	1 177	1.9	1 608	2.0
Otros tradicionales	72	7.1	125	10.4	550	3.6	1 556	5.9	6 489	14.1	7 720	14.9	8 734	14.4	10 931	13.8
Con elevadas economías de escala	168	16.7	234	19.4	1 295	8.4	4 545	17.3	5 118	11.1	5 467	10.5	5 944	9.8	9 922	12.5
Duraderos	4	0.3	47	3.9	356	2.3	3 431	13.1	8 963	19.4	11 001	21.2	13 453	22.3	17 981	22.7
Difusores de progreso técnico	30	3.0	112	9.3	403	2.6	3 629	13.8	14 112	30.6	16 655	32.1	20 777	34.4	25 848	32.6
Otros bienes	3	0.3	2	0.2	6	0.0	83	0.3	163	0.4	202	0.4	129	0.2	133	0.2
Total	1 006	100.0	1 205	100.0	15 442	100.0	26 247	100.0	46 153	100.0	51 832	100.0	60 459	100.0	79 324	100.0
Exportaciones de servicios	807	44.5	1 397	53.7	4 591	22.9	8 094	23.6	9 275	16.7	9 517	15.5	10 321	14.6	10 284	11.5
Total exportaciones de bienes y servicios	1 813	100.0	2 602	100.0	20 033	100.0	34 341	100.0	55 428	100.0	61 349	100.0	70 781	100.0	89 608	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	137	8.8	253	10.3	2 749	14.0	2 656	9.0	3 653	5.9	3 322	5.1	4 056	5.1	3 737	5.1
Agrícolas	93	6.0	169	6.9	2 139	10.9	2 106	7.1	2 916	4.7	2 711	4.2	3 422	4.3	2 824	3.8
Mineros	21	1.4	42	1.7	380	1.9	332	1.1	305	0.5	246	0.4	296	0.4	457	0.6
Energéticos	23	1.5	41	1.7	230	1.2	217	0.7	433	0.7	365	0.6	337	0.4	456	0.6
Bienes industrializados	1 418	90.9	2 191	89.0	16 719	85.3	26 876	90.9	58 072	93.8	61 598	94.5	67 016	84.6	65 242	88.2
Tradicionales	160	10.3	295	12.0	2 590	13.2	6 200	21.0	14 791	23.9	15 954	24.5	19 512	24.6	17 258	23.3
Alimentos, bebidas y tabaco	37	2.4	72	2.9	1 216	6.2	2 416	8.2	3 056	4.9	3 056	4.7	3 657	4.6	2 341	3.2
Otros tradicionales	123	7.9	223	9.1	1 375	7.0	3 784	12.8	11 735	19.0	12 898	19.8	15 855	20.0	14 917	20.2
Con elevadas economías de escala	397	25.4	550	22.3	4 951	25.3	6 362	21.5	10 668	17.2	11 039	16.9	12 972	16.4	13 235	17.9
Duraderos	241	15.5	338	13.7	2 665	13.6	4 598	15.6	10 030	16.2	10 535	16.2	5 839	7.4	6 041	8.2
Difusores de progreso técnico	620	39.8	1 008	41.0	6 514	33.2	9 717	32.9	22 583	36.5	24 070	36.9	28 694	36.2	28 708	38.8
Otros bienes	4	0.3	17	0.7	123	0.6	24	0.1	189	0.3	268	0.4	8 126	10.3	4 959	6.7
Total	1 560	100.0	2 461	100.0	19 591	100.0	29 556	100.0	61 914	100.0	65 188	100.0	79 198	100.0	73 938	100.0
Importaciones de servicios	599		1 181		6 514		10 323		11 959		12 046		12 925		9 413	
Total importaciones de bienes y servicios	2 159		3 642		26 105		39 879		73 873		77 234		92 123		83 351	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15B
MEXICO: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	2.7	81.3	4.2	7.9	0.5	3.4	12 902
Agrícolas	1.4	87.2	1.3	3.8	1.2	5.1	4 788
Mineros	6.5	58.6	3.7	20.1	0.4	10.7	514
Energéticos	3.2	79.2	6.1	9.6	0.0	1.9	7 599
Bienes industrializados	5.5	84.2	0.6	3.5	1.4	4.8	66 289
Tradicionales	5.2	87.3	0.6	3.3	1.2	2.4	12 539
Alimentos, bebidas y tabaco	7.6	74.2	1.8	8.8	1.9	5.7	1 608
Otros tradicionales	4.9	89.3	0.5	2.5	1.1	1.9	10 931
Con elevadas economías de escala	13.2	58.4	2.1	10.8	5.3	10.3	9 922
Duraderos	4.0	88.8	0.0	0.7	0.1	6.3	17 981
Difusores de progreso técnico	3.9	89.3	0.3	2.8	0.9	2.7	25 848
Otros bienes	6.1	85.1	1.0	5.4	0.5	1.9	133
Total	5.1	83.7	1.2	4.2	1.2	4.6	79 324

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15C
MEXICO: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	8.5	15.8	59.0	30.2	6.1	12.2	16.3
Agrícolas	1.6	6.3	6.7	5.4	5.9	6.8	6.0
Mineros	0.8	0.5	2.1	3.1	0.2	1.5	0.6
Energéticos	6.1	9.1	50.2	21.7	0.0	3.9	9.6
Bienes industrializados	91.3	84.0	40.9	69.6	93.9	87.7	83.6
Tradicionales	16.2	16.5	8.6	12.2	15.0	8.2	15.8
Alimentos, bebidas y tabaco	3.0	1.8	3.2	4.2	3.1	2.5	2.0
Otros tradicionales	13.2	14.7	5.4	8.0	11.9	5.7	13.8
Con elevadas economías de escala	32.4	8.7	22.0	31.9	53.7	28.3	12.5
Duraderos	17.7	24.1	0.9	3.9	1.8	31.5	22.7
Difusores de progreso técnico	25.0	34.8	9.4	21.5	23.4	19.6	32.6
Otros bienes	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2
Total (valor)	4 028	66 414	924	3 368	979	3 610	79 324

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16A
NICARAGUA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	108	77.9	91	52.0	244	58.9	171	52.6	125	55.2	106	44.1	196	56.4	266	53.1
Agrícolas	108	77.8	86	49.0	244	58.9	171	52.6	125	54.9	105	43.9	196	56.3	265	53.1
Mineros	0	0.1	5	2.9	0	0.1	0	0.1	0	0.2	1	0.2	0	0.0	0	0.1
Energéticos	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	29	21.0	84	47.9	169	40.9	154	47.3	102	44.7	131	54.7	151	43.4	233	46.7
Tradicionales	21	15.1	68	38.8	119	28.7	130	40.1	85	37.6	106	44.1	130	37.4	171	34.1
Alimentos, bebidas y tabaco	15	10.9	48	27.4	98	23.6	121	37.3	79	34.7	88	36.8	93	26.9	108	21.7
Otros tradicionales	6	4.2	20	11.4	21	5.1	9	2.8	6	2.8	17	7.3	37	10.5	62	12.5
Con elevadas economías de escala	7	5.4	13	7.7	48	11.6	23	7.0	15	6.7	22	9.3	13	3.8	18	3.6
Duraderos	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.1	2	0.6	17	3.3
Difusores de progreso técnico	1	0.5	2	1.3	2	0.6	1	0.2	1	0.4	3	1.1	6	1.6	28	5.6
Otros bienes	1	1.1	0	0.1	1	0.1	0	0.1	0	0.2	3	1.2	1	0.3	1	0.2
Total	138	100.0	175	100.0	414	100.0	328	100.0	228	100.0	239	100.0	348	100.0	500	100.0
Exportaciones de servicios	47	25.3	35	16.5	44	9.7	60	15.5	86	27.5	100	29.5	101	22.6	119	19.2
Total exportaciones de bienes y servicios	185	100.0	209	100.0	458	100.0	385	100.0	314	100.0	339	100.0	449	100.0	619	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	16	9.8	19	9.6	219	24.9	155	24.3	160	17.7	144	19.0	143	16.7	190	18.8
Agrícolas	11	6.6	10	5.0	68	7.7	42	6.7	48	5.3	54	7.1	53	6.3	47	4.7
Mineros	0	0.1	1	0.6	3	0.3	6	1.0	1	0.1	2	0.2	2	0.2	3	0.3
Energéticos	5	3.1	8	4.0	148	16.8	106	16.7	111	12.2	88	11.7	88	10.3	140	13.9
Bienes industrializados	141	88.1	176	89.1	658	74.6	476	75.0	738	81.4	611	80.9	710	83.3	819	81.2
Tradicionales	45	28.3	56	28.5	233	26.4	133	21.0	271	29.8	204	27.0	223	26.1	253	25.0
Alimentos, bebidas y tabaco	10	6.1	12	5.9	61	6.9	71	11.2	148	16.3	93	12.3	97	11.4	112	11.1
Otros tradicionales	36	22.2	45	22.7	172	19.5	62	9.8	122	13.5	111	14.7	125	14.7	140	13.9
Con elevadas economías de escala	39	24.1	51	25.8	243	27.5	125	19.6	170	18.7	148	19.6	193	22.7	254	25.1
Duraderos	16	10.3	17	8.5	37	4.2	102	16.0	84	9.2	71	9.5	70	8.2	79	7.9
Difusores de progreso técnico	41	25.5	52	26.3	145	16.4	117	18.3	214	23.6	188	24.9	224	26.3	233	23.1
Otros bienes	3	2.1	3	1.3	5	0.5	4	0.7	8	0.9	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	161	100.0	198	100.0	882	100.0	635	100.0	907	100.0	755	100.0	852	100.0	1 009	100.0
Importaciones de servicios	22		50		104		112		148		157		172		218	
Total importaciones de bienes y servicios	183		248		986		748		1 055		912		1 025		1 227	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16B
NICARAGUA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	12.6	34.5	0.2	49.8	0.8	2.0	266
Agrícolas	12.6	34.5	0.2	49.8	0.8	2.0	265
Mineros	39.3	60.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	31.5	50.3	2.7	12.5	1.6	1.3	233
Tradicionales	32.2	52.0	3.6	8.7	2.2	1.3	171
Alimentos, bebidas y tabaco	34.5	55.4	5.6	0.9	2.7	1.0	108
Otros tradicionales	28.2	46.1	0.2	22.2	1.3	1.9	62
Con elevadas economías de escala	60.7	29.9	0.0	8.8	0.3	0.3	18
Duraderos	20.8	56.2	0.0	20.3	0.0	2.7	17
Difusores de progreso técnico	15.1	49.3	0.4	33.8	0.0	1.3	28
Otros bienes	4.4	29.3	9.3	48.8	0.9	7.3	1
Total	21.4	41.9	1.4	32.4	1.2	1.7	500

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16C
NICARAGUA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	31.4	43.8	8.8	81.7	36.4	62.4	53.1
Agrícolas	31.3	43.8	8.8	81.7	36.4	62.4	53.1
Mineros	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	68.6	56.0	89.9	18.0	63.5	36.7	46.7
Tradicionales	51.2	42.4	88.3	9.1	62.5	26.4	34.1
Alimentos, bebidas y tabaco	34.8	28.7	86.3	0.6	48.8	12.3	21.7
Otros tradicionales	16.4	13.7	2.0	8.5	13.8	14.1	12.5
Con elevadas economías de escala	10.2	2.6	0.0	1.0	1.0	0.7	3.6
Duraderos	3.2	4.5	0.0	2.1	0.0	5.2	3.3
Difusores de progreso técnico	3.9	6.6	1.6	5.8	0.0	4.4	5.6
Otros bienes	0.0	0.1	1.3	0.3	0.1	0.8	0.2
Total (valor)	107	209	7	162	6	9	500

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17A
PANAMA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	41	57.9	73	67.1	128	36.3	180	53.5	885	83.9	850	76.2	915	75.3
Agrícolas	41	57.9	73	67.1	128	36.3	180	53.3	884	83.8	848	76.0	912	75.0
Mineros	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.3	0	0.0	2	0.2	3	0.3
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	30	42.1	36	32.8	225	63.7	153	45.3	170	16.1	266	23.8	300	24.7
Tradicionales	5	6.7	10	9.3	134	38.0	121	35.9	134	12.7	159	14.2	166	13.7
Alimentos, bebidas y tabaco	4	5.4	9	8.1	109	30.8	77	22.9	108	10.2	132	11.8	138	11.4
Otros tradicionales	1	1.3	1	1.2	25	7.2	44	13.0	26	2.4	27	2.4	28	2.3
Con elevadas economías de escala	25	35.0	24	21.6	87	24.6	12	3.7	35	3.3	105	9.4	131	10.8
Duraderos	0	0.2	0	0.2	0	0.0	2	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Difusores de progreso técnico	0	0.3	2	1.7	4	1.0	17	5.1	2	0.1	2	0.1	2	0.2
Otros bienes	0	0.1	0	0.1	0	0.0	4	1.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	70	100.0	109	100.0	353	100.0	337	100.0	1 055	100.0	1 116	100.0	1 215	100.0
Exportaciones de servicios	93	56.9	250	69.6	908	72.0	1 132	77.1	1 289	55.0	1 380	55.3	1 411	53.7
Total exportaciones de bienes y servicios	163	100.0	360	100.0	1 261	100.0	1 469	100.0	2 344	100.0	2 495	100.0	2 626	100.0	...	1 726
Importaciones																
Bienes primarios	49	23.7	74	20.8	460	31.8	264	17.8	2 206	67.0	2 152	61.7	1 686	42.8
Agrícolas	8	4.0	10	2.9	41	2.8	52	3.5	240	7.3	280	8.0	302	7.7
Mineros	0	0.1	1	0.2	3	0.2	3	0.2	49	1.5	35	1.0	61	1.6
Energéticos	41	19.6	63	17.8	417	29.8	208	14.0	1 917	58.2	1 837	52.6	1 322	33.6
Bienes industrializados	157	75.5	278	77.8	960	66.3	1 220	82.2	1 086	33.0	1 337	38.3	2 251	57.2
Tradicionales	66	31.7	102	28.7	343	23.7	454	30.6	234	7.1	264	7.6	303	7.7
Alimentos, bebidas y tabaco	16	7.5	23	6.4	91	6.3	113	7.6	130	4.0	134	3.8	153	3.9
Otros tradicionales	50	24.2	80	22.3	252	17.4	341	23.0	104	3.2	130	3.7	150	3.8
Con elevadas economías de escala	35	16.9	58	16.2	234	16.1	352	23.7	766	23.3	968	27.8	1 835	46.6
Duraderos	21	10.0	44	12.3	134	9.3	165	11.1	45	1.4	52	1.5	56	1.4
Difusores de progreso técnico	35	17.0	74	20.7	249	17.2	249	16.8	41	1.2	53	1.5	57	1.4
Otros bienes	2	0.8	5	1.3	28	1.9	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	208	100.0	357	100.0	1 447	100.0	1 484	100.0	3 292	100.0	3 489	100.0	3 937	100.0
Importaciones de servicios	48	23.1	89	24.9	825	56.9	836	56.3	1 090	33.1	1 145	33.1	1 246	31.7	...	1 259
Total importaciones de bienes y servicios	257	100.0	446	100.0	2 273	100.0	2 320	100.0	4 382	100.0	4 634	100.0	5 183	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17B
PANAMA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1994
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	0.9	25.0	0.0	69.5	3.3	1.3	915
Agrícolas	0.7	25.0	0.0	69.8	3.3	1.2	912
Mineros	64.1	19.7	0.0	0.0	0.0	16.2	3
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	44.0	40.2	1.7	10.8	0.4	2.9	300
Tradicionales	30.4	47.1	3.0	14.3	0.4	4.8	166
Alimentos, bebidas y tabaco	25.4	51.3	3.6	14.6	0.0	5.0	138
Otros tradicionales	54.4	26.9	0.0	12.8	2.2	3.6	28
Con elevadas economías de escala	60.6	32.0	0.0	6.6	0.4	0.4	131
Duraderos	93.5	0.0	0.0	0.0	0.0	6.5	0
Difusores de progreso técnico	83.1	3.9	0.0	0.0	0.0	13.0	2
Otros bienes	94.5	5.2	0.0	0.0	0.0	0.3	0
Total	11.5	28.7	0.4	55.0	2.6	1.7	1 215

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17C
PANAMA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1994
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	5.9	65.5	2.3	95.1	96.3	57.5	75.3
Agrícolas	4.4	65.3	2.3	95.1	96.3	54.8	75.0
Mineros	1.6	0.2	0.0	0.0	0.0	2.7	0.3
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	94.1	34.5	97.7	4.9	3.7	42.5	24.7
Tradicionales	36.1	22.4	97.7	3.6	2.1	38.5	13.7
Alimentos, bebidas y tabaco	25.0	20.3	97.7	3.0	0.1	33.5	11.4
Otros tradicionales	11.0	2.2	0.0	0.5	2.0	5.0	2.3
Con elevadas economías de escala	56.8	12.0	0.0	1.3	1.6	2.8	10.8
Duraderos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Difusores de progreso técnico	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	0.2
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	140	349	5	669	31	21	1 215

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18A
PARAGUAY: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	26	45.4	24	37.5	177	57.0	653	68.1	354	53.9	404	55.7	431	52.8	506	61.7
Agrícolas	26	45.4	24	37.5	177	57.0	653	68.1	353	53.8	403	55.6	430	52.7	506	61.7
Mineros	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	1	0.1	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	31	54.6	40	62.5	133	43.0	305	31.9	303	46.1	321	44.3	386	47.2	314	38.3
Tradicionales	28	48.5	37	58.1	111	35.8	282	29.4	247	37.6	260	35.9	285	34.9	243	29.7
Alimentos, bebidas y tabaco	24	42.1	29	45.1	30	9.6	173	18.1	124	18.9	121	16.6	102	12.5	116	14.2
Otros tradicionales	4	6.4	8	12.9	81	26.2	109	11.3	122	18.6	140	19.3	183	22.4	127	15.5
Con elevadas economías de escala	3	6.1	3	4.4	22	7.1	22	2.3	53	8.1	54	7.4	89	10.9	64	7.9
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	0	0.1	2	0.3	7	0.8	1	0.1
Difusores de progreso técnico	0	0.0	0	0.0	0	0.1	1	0.1	3	0.4	4	0.6	5	0.6	6	0.7
Otros bienes	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	57	100.0	64	100.0	310	100.0	959	100.0	657	100.0	725	100.0	817	100.0	820	100.0
Exportaciones de servicios	6	9.5	24	27.3	164	34.6	498	34.2	924	58.4	1 104	60.3	1 265	60.8	1 455	64.0
Total exportaciones de bienes y servicios	63	100.0	88	100.0	474	100.0	1 456	100.0	1 580	100.0	1 829	100.0	2 082	100.0	2 275	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	6	11.5	13	17.7	106	17.3	97	7.2	101	7.1	94	5.6	128	5.3
Agrícolas	6	10.7	5	6.7	15	2.4	6	0.5	25	1.8	29	1.7	61	2.5
Mineros	0	0.7	0	0.6	2	0.4	4	0.3	7	0.5	6	0.4	12	0.5
Energéticos	0	0.0	8	10.4	89	14.5	87	6.4	69	4.9	59	3.5	55	2.3
Bienes industrializados	48	87.2	61	81.1	508	82.6	1 250	82.7	1 319	92.9	1 594	94.4	2 296	94.7
Tradicionales	11	20.2	19	25.9	109	17.8	284	21.1	338	23.8	409	24.2	652	26.9
Alimentos, bebidas y tabaco	2	3.2	9	12.5	56	9.2	102	7.5	162	11.4	166	9.8	293	12.1
Otros tradicionales	9	17.0	10	13.4	53	8.6	183	13.6	176	12.4	243	14.4	359	14.8
Con elevadas economías de escala	15	26.7	12	16.4	158	25.7	263	19.5	306	21.5	370	21.9	475	19.6
Duraderos	7	13.1	10	12.7	88	14.3	396	29.3	335	23.6	395	23.4	551	22.7
Difusores de progreso técnico	15	27.2	20	26.2	153	24.9	307	22.8	341	24.0	420	24.9	618	25.5
Otros bienes	1	1.3	1	1.2	0	0.1	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	55	100.0	75	100.0	615	100.0	1 349	100.0	1 420	100.0	1 688	100.0	2 425	100.0
Importaciones de servicios	20	36.4	22	29.3	165	26.8	458	33.9	623	43.9	709	41.9	956	39.4
Total importaciones de bienes y servicios	75	100.0	97	100.0	780	100.0	1 806	100.0	2 043	100.0	2 397	100.0	3 125	100.0	956	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18B
PARAGUAY: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	64.4	0.4	0.1	19.7	6.8	8.6	506
Agrícolas	64.4	0.4	0.1	19.7	6.8	8.6	506
Mineros	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	57.3	9.2	0.1	21.5	4.7	7.3	314
Tradicionales	48.1	11.3	0.1	27.1	5.7	7.8	243
Alimentos, bebidas y tabaco	44.9	8.9	0.0	34.4	0.3	11.5	116
Otros tradicionales	51.0	13.4	0.1	20.5	10.6	4.4	127
Con elevadas economías de escala	90.7	1.9	0.0	2.3	0.1	4.9	64
Duraderos	57.3	0.0	0.0	0.0	42.7	0.0	1
Difusores de progreso técnico	74.8	1.6	0.0	0.3	8.8	14.5	6
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Total	61.7	3.8	0.1	20.4	6.0	8.1	820

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18C
PARAGUAY: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	64.4	7.1	66.0	59.6	70.1	65.5	61.7
Agrícolas	64.4	7.1	66.0	59.6	70.1	65.5	61.7
Mineros	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	35.6	92.9	34.0	40.4	29.9	34.5	38.3
Tradicionales	23.1	88.7	31.5	39.5	28.3	28.5	29.7
Alimentos, bebidas y tabaco	10.3	33.5	0.4	23.9	0.8	20.0	14.2
Otros tradicionales	12.8	55.2	31.1	15.6	27.5	8.4	15.5
Con elevadas economías de escala	11.6	4.0	2.5	0.9	0.1	4.8	7.9
Duraderos	0.1	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.1
Difusores de progreso técnico	0.8	0.3	0.0	0.0	1.0	1.2	0.7
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	506	31	0	167	49	66	820

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19A
 PERU: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	254	38.2	318	30.4	1 449	44.4	953	28.8	760	25.5	706	22.5	1 110	27.4	1 613	32.4
Agrícolas	133	19.9	112	10.7	277	8.5	247	7.5	241	8.1	231	7.4	437	10.8	601	12.1
Mineros	115	17.3	199	19.1	619	19.0	687	20.7	519	17.4	474	15.1	673	16.6	871	17.5
Energéticos	6	0.9	7	0.6	552	16.9	19	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0	140	2.8
Bienes industrializados	411	61.6	725	69.5	1 813	55.5	2 359	71.2	2 160	72.6	2 427	77.5	2 938	72.6	3 362	67.6
Tradicionales	228	34.3	409	39.2	697	21.3	1 003	30.3	844	28.4	1 179	37.6	1 505	37.2	1 609	32.3
Alimentos, bebidas y tabaco	224	33.7	403	38.6	310	9.5	515	15.5	440	14.8	752	24.0	1 011	25.0	1 024	20.6
Otros tradicionales	4	0.6	6	0.6	387	11.9	488	14.7	404	13.6	427	13.6	494	12.2	585	11.8
Con elevadas economías de escala	182	27.2	314	30.1	1 051	32.2	1 318	39.8	1 270	42.7	1 205	38.4	1 383	34.2	1 702	34.2
Duraderos	0	0.0	0	0.0	21	0.6	7	0.2	8	0.3	8	0.3	8	0.2	5	0.1
Difusores de progreso técnico	1	0.1	2	0.2	44	1.3	31	0.9	38	1.3	36	1.1	41	1.0	47	0.9
Otros bienes	1	0.2	1	0.1	4	0.1	1	0.0	56	1.9	1	0.0	1	0.0	2	0.0
Total	666	100.0	1 044	100.0	3 266	100.0	3 313	100.0	2 976	100.0	3 134	100.0	4 048	100.0	4 977	100.0
Exportaciones de servicios	87	11.6	190	15.4	715	18.0	841	20.2	868	22.6	894	22.2	1 126	21.8	1 249	20.1
Total exportaciones de bienes y servicios	753	100.0	1 234	100.0	3 981	100.0	4 154	100.0	3 844	100.0	4 028	100.0	5 174	100.0	6 226	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	84	11.6	86	13.9	320	12.4	407	15.4	492	13.8	551	13.0	621	11.0	896	11.8
Agrícolas	79	11.0	82	13.2	281	10.9	241	9.1	284	8.0	367	8.7	438	7.8	497	6.6
Mineros	3	0.5	2	0.4	15	0.6	7	0.3	8	0.2	10	0.2	14	0.3	26	0.3
Energéticos	1	0.2	2	0.3	24	0.9	159	6.1	200	5.6	174	4.1	169	3.0	373	4.9
Bienes industrializados	633	88.1	535	86.0	2 234	86.8	2 227	84.5	3 062	86.1	3 679	87.0	5 005	89.0	6 688	88.2
Tradicionales	140	19.5	112	18.0	400	15.6	529	20.1	702	19.7	867	20.5	1 142	20.3	1 410	18.6
Alimentos, bebidas y tabaco	46	6.4	42	6.7	223	8.7	366	13.9	401	11.3	467	11.0	522	9.3	547	7.2
Otros tradicionales	94	13.1	70	11.3	177	6.9	163	6.2	300	8.5	400	9.5	621	11.0	863	11.4
Con elevadas economías de escala	171	23.8	177	28.5	719	27.9	746	28.3	874	24.6	1 098	25.9	1 408	25.0	1 917	25.3
Duraderos	107	14.9	57	9.1	290	11.3	186	7.1	627	17.6	534	12.6	918	16.3	1 176	15.5
Difusores de progreso técnico	215	30.0	189	30.4	825	32.1	765	29.1	859	24.2	1 181	27.9	1 537	27.3	2 185	28.8
Otros bienes	2	0.2	1	0.1	19	0.7	0	0.0	1	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.0
Total	719	100.0	622	100.0	2 573	100.0	2 634	100.0	3 555	100.0	4 231	100.0	5 626	100.0	7 584	100.0
Importaciones de servicios	192		272		880		1 178		1 465		1 478		1 646		2 138	
Total importaciones de bienes y servicios	911		894		3 453		3 812		5 020		5 709		7 272		9 722	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19B
PERU: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	14.4	20.8	12.3	28.7	12.6	11.3	1 613
Agrícolas	5.0	32.9	8.7	42.2	5.4	5.7	601
Mineros	23.1	0.8	16.7	23.4	19.6	16.4	871
Energéticos	0.0	93.3	0.0	3.2	0.0	3.5	140
Bienes industrializados	21.1	17.6	7.7	27.3	20.3	6.0	3 362
Tradicionales	13.2	20.7	4.7	26.4	24.8	10.2	1 609
Alimentos, bebidas y tabaco	9.7	5.0	5.2	28.7	37.4	14.1	1 024
Otros tradicionales	19.4	48.3	3.8	22.4	2.6	3.5	585
Con elevadas economías de escala	27.3	14.6	10.7	28.8	16.6	2.1	1 702
Duraderos	68.1	19.7	4.0	6.9	0.5	0.8	5
Difusores de progreso técnico	65.2	19.2	0.2	7.7	1.0	6.7	47
Otros bienes	26.0	54.0	0.2	18.1	0.1	1.6	2
Total	18.9	18.7	9.2	27.7	17.8	7.7	4 977

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19C
PERU: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	24.6	36.2	43.5	33.5	23.0	47.3	32.4
Agrícolas	3.2	21.3	11.5	18.4	3.7	8.9	12.1
Mineros	21.3	0.7	32.0	14.8	19.3	37.0	17.5
Energéticos	0.0	14.1	0.0	0.3	0.0	1.3	2.8
Bienes industrializados	75.4	63.7	56.5	66.5	77.0	52.7	67.6
Tradicionales	22.5	35.9	16.6	30.8	45.0	42.7	32.3
Alimentos, bebidas y tabaco	10.5	5.5	11.7	21.3	43.3	37.4	20.6
Otros tradicionales	12.0	30.4	4.9	9.5	1.7	5.3	11.8
Con elevadas economías de escala	49.3	26.7	39.9	35.5	32.0	9.2	34.2
Duraderos	0.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Difusores de progreso técnico	3.2	1.0	0.0	0.3	0.1	0.8	0.9
Otros bienes	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	942	928	455	1 381	885	385	4 977

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20A
TRINIDAD Y TABAGO: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	34	8.6	49	10.3	1 668	40.9	784	37.7	495	26.5	416	25.0	409	20.9	476	19.8
Agrícolas	2	0.4	10	2.0	15	0.4	13	0.6	11	0.6	16	1.0	20	1.0	23	1.0
Mineros	3	0.7	2	0.4	2	0.0	8	0.4	1	0.1	1	0.1	1	0.1	1	0.0
Energéticos	30	7.6	38	7.8	1 653	40.5	764	36.7	483	25.9	399	24.0	388	19.8	452	18.8
Bienes industrializados	357	90.2	431	89.4	2 405	59.0	1 294	62.2	1 372	73.4	1 245	74.9	1 551	79.1	1 929	80.2
Tradicionales	35	8.8	49	10.1	100	2.5	164	7.9	175	9.4	194	11.7	234	11.9	262	10.9
Alimentos, bebidas y tabaco	30	7.7	33	6.9	69	1.7	100	4.8	104	5.6	112	6.8	135	6.9	180	7.5
Otros tradicionales	4	1.1	16	3.2	31	0.8	64	3.1	71	3.8	81	4.9	99	5.1	82	3.4
Con elevadas economías de escala	322	81.4	376	78.0	2 279	55.9	1 084	52.1	1 164	62.3	995	59.9	1 276	65.1	1 603	66.7
Duraderos	0	0.0	1	0.2	9	0.2	7	0.4	8	0.4	11	0.7	11	0.7	6	0.3
Difusores de progreso técnico	0	0.1	5	1.1	16	0.4	38	1.8	24	1.3	45	2.7	45	2.7	35	1.8
Otros bienes	4	1.1	1	0.3	3	0.1	2	0.1	2	0.1	2	0.1	2	0.1	0	0.0
Total	396	100.0	482	100.0	4 077	100.0	2 080	100.0	1 869	100.0	1 662	100.0	1 960	100.0	2 405	100.0
Exportaciones de servicios	74	15.8	119	19.8	411	9.1	329	13.6	453	19.5	353	17.5	327	14.3
Total exportaciones de bienes y servicios	470	100.0	601	100.0	4 488	100.0	2 409	100.0	2 322	100.0	2 016	100.0	2 287	100.0	2 405	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	244	51.2	302	55.7	1 244	39.1	288	22.9	277	19.3	349	23.9	163	14.4	193	12.2
Agrícolas	12	2.5	19	3.5	108	3.4	111	8.8	116	8.1	102	6.9	99	8.8	116	7.3
Mineros	2	0.4	1	0.3	11	0.4	57	4.5	43	3.0	21	1.4	63	5.5	75	4.7
Energéticos	231	48.3	282	51.8	1 124	35.4	120	9.5	118	8.3	227	15.5	1	0.1	2	0.1
Bienes industrializados	210	44.0	237	43.6	1 928	60.7	969	76.8	1 149	80.0	1 110	75.9	967	85.2	1 396	87.8
Tradicionales	93	19.4	103	18.9	638	20.1	322	25.5	362	25.2	321	22.0	326	28.7	338	21.3
Alimentos, bebidas y tabaco	39	8.3	42	7.8	239	7.5	135	10.7	138	9.6	126	8.6	117	10.3	154	9.7
Otros tradicionales	53	11.2	60	11.1	399	12.6	187	14.8	223	15.6	195	13.3	208	18.3	184	11.6
Con elevadas economías de escala	44	9.2	55	10.2	432	13.6	281	22.2	294	20.5	245	16.8	244	21.5	376	23.6
Duraderos	19	4.0	21	3.9	284	8.9	38	3.0	113	7.9	120	8.2	68	6.0	135	8.5
Difusores de progreso técnico	54	11.4	58	10.7	575	18.1	328	26.0	380	26.5	423	28.9	329	29.0	547	34.4
Otros bienes	23	4.7	4	0.7	6	0.2	4	0.3	10	0.7	4	0.3	4	0.3	5	0.4
Total	477	100.0	543	100.0	3 178	100.0	1 262	100.0	1 436	100.0	1 463	100.0	1 136	100.0	1 589	100.0
Importaciones de servicios	67		109		645		479		562		466		438	
Total importaciones de bienes y servicios	544		652		3 823		1 741		1 997		1 929		1 574		1 589	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20B
TRINIDAD Y TABAGO: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	10.8	86.1	0.1	0.6	0.0	2.4	476
Agrícolas	28.3	41.9	1.3	7.1	0.6	20.8	23
Mineros	86.8	5.4	0.0	0.6	0.0	7.2	1
Energéticos	9.7	88.4	0.0	0.3	0.0	1.5	452
Bienes industrializados	39.4	32.7	0.0	12.7	0.7	14.5	1 929
Tradicional	64.2	6.7	0.0	16.7	1.2	11.1	262
Alimentos, bebidas y tabaco	58.1	6.7	0.0	24.0	1.0	10.2	180
Otros tradicionales	77.7	6.7	0.0	0.8	1.7	13.1	82
Con elevadas economías de escala	35.2	37.6	0.0	11.4	0.6	15.1	1 603
Duraderos	66.2	6.8	0.0	4.2	0.3	22.4	5
Difusores de progreso técnico	41.5	16.6	0.0	31.2	0.0	10.7	59
Otros bienes	19.0	57.1	0.0	9.5	0.0	14.3	0
Total	33.8	43.3	0.0	10.3	0.6	12.1	2 405

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20C
TRINIDAD Y TABAGO: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	6.3	39.4	50.2	1.2	0.9	4.0	19.8
Agrícolas	0.8	0.9	50.2	0.7	0.9	1.6	1.0
Mineros	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	5.4	38.4	0.0	0.6	0.0	2.3	18.8
Bienes industrializados	93.7	60.6	49.8	98.8	99.1	96.0	80.2
Tradicional	20.7	1.7	7.7	17.7	23.9	10.0	10.9
Alimentos, bebidas y tabaco	12.9	1.2	7.7	17.4	13.3	6.3	7.5
Otros tradicionales	7.9	0.5	0.0	0.3	10.5	3.7	3.4
Con elevadas economías de escala	69.6	58.0	40.8	73.6	75.0	83.5	66.7
Duraderos	0.4	0.0	0.2	0.1	0.1	0.4	0.2
Difusores de progreso técnico	3.0	0.9	1.2	7.4	0.1	2.2	2.4
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	812	1 040	1	248	14	290	2 405

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21A
URUGUAY: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	23	11.9	31	13.4	239	22.6	305	18.0	280	17.3	277	17.3	313	16.3	401	19.0
Agrícolas	22	11.7	29	12.6	232	21.9	301	17.8	277	17.1	274	17.1	309	16.1	396	18.8
Mineros	0	0.2	2	0.8	8	0.7	3	0.2	3	0.2	3	0.2	4	0.2	4	0.2
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	74	38.6	153	65.7	817	77.1	1 387	81.8	1 333	82.3	1 321	82.4	1 599	83.4	1 705	80.8
Tradicionales	73	38.3	144	61.8	687	64.9	1 166	68.7	1 120	69.1	1 048	65.4	1 213	63.2	1 369	64.8
Alimentos, bebidas y tabaco	66	34.7	107	45.8	321	30.3	518	30.6	443	27.3	458	28.6	574	29.9	635	30.1
Otros tradicionales	7	3.5	37	15.9	366	34.6	647	38.2	677	41.8	590	36.8	639	33.3	734	34.8
Con elevadas economías de escala	1	0.4	7	3.1	82	7.8	177	10.4	135	8.3	127	7.9	143	7.5	182	8.6
Duraderos	0	0.0	0	0.1	27	2.6	23	1.4	51	3.2	114	7.1	203	10.6	102	4.8
Difusores de progreso técnico	0	0.0	2	0.8	20	1.9	21	1.2	28	1.7	31	2.0	40	2.1	53	2.5
Otros bienes	95	49.5	49	20.9	3	0.3	4	0.3	7	0.4	6	0.3	6	0.3	6	0.3
Total	191	100.0	233	100.0	1 059	100.0	1 696	100.0	1 620	100.0	1 603	100.0	1 918	100.0	2 112	100.0
Exportaciones de servicios	56	22.7	66	22.1	468	30.6	466	21.5	830	33.9	1 028	39.1	1 335	41.0	1 171	35.7
Total exportaciones de bienes y servicios	247	100.0	298	100.0	1 526	100.0	2 161	100.0	2 450	100.0	2 632	100.0	3 253	100.0	3 283	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	32	21.4	56	24.2	557	33.7	300	21.2	292	14.5	161	6.9	195	7.2	371	13.0
Agrícolas	11	7.5	25	10.9	117	7.1	86	6.1	131	6.5	112	4.8	169	6.2	175	6.1
Mineros	1	0.9	2	1.0	17	1.0	12	0.8	9	0.4	9	0.4	11	0.4	8	0.3
Energéticos	20	13.0	28	12.2	423	25.6	202	14.3	152	7.6	40	1.7	15	0.6	188	6.6
Bienes industrializados	98	65.2	174	74.9	1 092	66.1	1 114	78.8	1 718	85.5	2 171	93.1	2 512	92.8	2 494	87.0
Tradicionales	22	14.7	27	11.4	178	10.8	198	14.0	358	17.8	518	22.2	629	23.2	675	23.5
Alimentos, bebidas y tabaco	6	4.1	12	5.3	45	2.7	32	2.2	75	3.7	93	4.0	156	5.8	183	6.4
Otros tradicionales	16	10.6	14	6.1	133	8.0	167	11.8	284	14.1	425	18.2	473	17.5	492	17.2
Con elevadas economías de escala	37	24.8	68	29.1	365	22.1	424	30.0	474	23.6	591	25.3	744	27.5	672	23.5
Duraderos	15	9.8	28	12.1	232	14.0	161	11.4	470	23.4	523	22.4	525	19.4	469	16.4
Difusores de progreso técnico	24	15.7	52	22.3	317	19.2	331	23.4	415	20.7	539	23.1	613	22.6	678	23.7
Otros bienes	20	13.4	2	1.0	3	0.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	150	100.0	233	100.0	1 652	100.0	1 415	100.0	2 010	100.0	2 333	100.0	2 707	100.0	2 866	100.0
Importaciones de servicios	45		117		476		393		559		746		885		814	
Total importaciones de bienes y servicios	196		349		2 127		1 807		2 569		3 079		3 592		3 679	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21B
URUGUAY: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	45.6	5.5	2.0	28.6	6.3	12.0	401
Agrícolas	45.6	5.6	1.5	28.9	6.3	12.1	396
Mineros	50.0	0.0	45.5	1.7	0.8	2.0	4
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	55.3	6.0	0.6	19.0	11.8	7.3	1 705
Tradicionales	46.1	7.3	0.6	23.1	14.4	8.6	1 369
Alimentos, bebidas y tabaco	57.8	2.4	0.5	25.2	1.3	12.7	635
Otros tradicionales	35.8	11.5	0.7	21.3	25.7	5.0	734
Con elevadas economías de escala	96.3	0.1	0.4	1.4	1.1	0.7	182
Duraderos	94.0	1.8	0.3	1.4	0.8	1.7	102
Difusores de progreso técnico	80.2	2.5	1.5	6.4	2.6	6.7	53
Otros bienes	34.8	6.3	0.1	4.7	22.3	31.8	6
Total	53.4	5.9	0.9	20.8	10.8	8.2	2 112

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21C
URUGUAY: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	16.2	17.7	43.5	26.1	11.1	27.7	19.0
Agrícolas	16.0	17.7	32.6	26.1	11.1	27.6	18.8
Mineros	0.2	0.0	10.9	0.0	0.0	0.1	0.2
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	83.6	82.0	56.5	73.9	88.4	71.3	80.8
Tradicionales	55.9	79.4	46.5	72.2	86.5	67.6	64.8
Alimentos, bebidas y tabaco	32.6	12.1	17.7	36.6	3.6	46.6	30.1
Otros tradicionales	23.3	67.3	28.9	35.6	82.9	21.0	34.8
Con elevadas economías de escala	15.5	0.1	3.7	0.6	0.9	0.7	8.6
Duraderos	8.5	1.5	1.9	0.3	0.4	1.0	4.8
Difusores de progreso técnico	3.7	1.1	4.3	0.8	0.6	2.0	2.5
Otros bienes	0.2	0.3	0.0	0.1	0.6	1.1	0.3
Total (valor)	1 128	125	19	439	227	174	2 112

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22A
VENEZUELA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1995
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	2 064	71.3	2 227	69.7	12 829	66.5	15 002	83.2	7 677	54.0	7 673	51.1	8 477	51.8	8 875	6.8
Agrícolas	25	0.9	46	1.4	52	0.3	226	1.3	166	1.2	207	1.4	212	1.3	170	3.9
Mineros	135	4.7	178	5.6	347	1.8	329	1.8	234	1.6	17	0.1	144	0.9	11	0.3
Energéticos	1 904	65.8	2 003	62.7	12 430	64.4	14 446	80.1	7 278	51.2	7 449	49.6	8 121	49.6	8 694	2.7
Bienes industrializados	829	28.7	966	30.2	6 462	33.5	3 030	16.8	6 547	46.0	7 337	48.8	7 900	48.2	9 939	93.2
Tradicional	10	0.4	18	0.6	62	0.3	616	3.4	516	3.6	608	4.0	655	4.0	784	17.9
Alimentos, bebidas y tabaco	6	0.2	7	0.2	24	0.1	176	1.0	211	1.5	234	1.6	270	1.6	372	8.5
Otros tradicionales	4	0.2	11	0.3	39	0.2	440	2.4	306	2.1	374	2.5	385	2.4	412	9.4
Con elevadas economías de escala	812	28.1	934	29.2	6 324	32.8	2 059	11.4	5 789	40.7	6 266	41.7	6 685	40.8	8 564	61.9
Duraderos	0	0.0	1	0.0	39	0.2	108	0.6	134	0.9	332	2.2	427	2.6	450	10.3
Difusores de progreso técnico	7	0.3	12	0.4	37	0.2	247	1.4	108	0.8	132	0.9	134	0.8	141	3.2
Otros bienes	0	0.0	4	0.1	1	0.0	4	0.0	0	0.0	0	0.0	13	0.1	0	0.0
Total	2 894	100.0	3 197	100.0	19 293	100.0	18 037	100.0	14 225	100.0	15 023	100.0	16 377	100.0	18 814	100.0
Exportaciones de servicios	105	3.5	177	5.2	693	3.5	1 183	6.2	1 312	8.4	1 340	8.2	1 307	7.4	1 270	6.3
Total exportaciones de bienes y servicios	2 999	100.0	3 374	100.0	19 986	100.0	19 220	100.0	15 537	100.0	16 363	100.0	17 684	100.0	20 084	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	118	8.3	133	8.1	845	7.9	538	8.2	738	5.8	750	6.7	602	7.5	899	8.3
Agrícolas	108	7.5	110	6.7	712	6.7	386	5.8	566	4.5	604	5.4	524	6.5	789	7.3
Mineros	6	0.4	8	0.5	53	0.5	135	2.0	123	1.0	122	1.1	67	0.8	91	0.8
Energéticos	5	0.3	15	0.9	80	0.7	17	0.3	48	0.4	23	0.2	10	0.1	19	0.2
Bienes industrializados	1 296	90.7	1 489	90.8	9 817	92.0	6 056	91.8	11 926	94.1	10 513	93.3	7 432	92.5	9 891	91.7
Tradicional	299	21.0	266	16.2	2 156	20.2	911	13.8	2 106	16.6	2 011	17.9	1 489	18.5	2 306	21.4
Alimentos, bebidas y tabaco	86	6.0	71	4.3	827	7.8	315	4.8	662	5.2	648	5.7	511	6.4	749	6.9
Otros tradicionales	214	15.0	195	11.9	1 329	12.5	596	9.0	1 443	11.4	1 364	12.1	979	12.2	1 558	14.4
Con elevadas economías de escala	305	21.4	391	23.9	2 662	24.9	2 057	31.2	2 774	21.9	2 324	20.6	1 953	24.3	3 040	28.2
Duraderos	217	15.2	235	14.3	1 576	14.8	571	8.7	2 410	19.0	2 090	18.5	1 212	15.1	1 389	12.9
Difusores de progreso técnico	475	33.2	598	36.4	3 423	32.1	2 517	38.1	4 636	36.6	4 087	36.3	2 778	34.6	3 156	29.2
Otros bienes	15	1.0	18	1.1	7	0.1	6	0.1	4	0.0	4	0.0	3	0.0	2	0.0
Total	1 429	100.0	1 640	100.0	10 669	100.0	6 601	100.0	12 668	100.0	11 266	100.0	8 037	100.0	10 791	100.0
Importaciones de servicios	423		525		4 253		2 534		4 263		4 525		4 389		4 847	
Total importaciones de bienes y servicios	1 852		2 165		14 922		9 135		16 931		15 791		12 426		15 638	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22B
VENEZUELA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	8.7	68.8	0.0	9.3	0.0	13.1	8 875
Agrícolas	53.5	26.7	1.2	13.8	1.4	3.3	170
Mineros	31.3	20.7	0.0	11.0	0.0	37.0	11
Energéticos	7.8	69.7	0.0	9.2	0.0	13.3	8 694
Bienes industrializados	45.0	35.6	2.9	8.0	0.7	7.8	9 939
Tradicionales	64.2	12.6	0.2	8.3	0.2	14.6	784
Alimentos, bebidas y tabaco	67.0	6.6	0.2	3.3	0.0	22.8	372
Otros tradicionales	61.6	18.0	0.2	12.7	0.3	7.3	412
Con elevadas economías de escala	40.9	38.8	3.4	8.5	0.7	7.6	8 564
Duraderos	80.3	19.1	0.0	0.2	0.0	0.4	450
Difusores de progreso técnico	70.4	22.2	0.0	1.3	0.9	5.2	141
Otros bienes	24.2	63.1	0.0	12.0	0.0	0.6	0
Total	27.9	51.3	1.6	8.6	0.4	10.3	18 814

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22C
VENEZUELA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	14.8	63.3	0.7	50.8	3.4	60.0	47.2
Agrícolas	1.7	0.5	0.7	1.4	3.4	0.3	0.9
Mineros	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.1
Energéticos	12.9	62.8	0.0	49.3	0.0	59.5	46.2
Bienes industrializados	85.2	36.7	99.3	49.2	96.6	40.0	52.8
Tradicionales	9.6	1.0	0.4	4.0	2.0	5.9	4.2
Alimentos, bebidas y tabaco	4.8	0.3	0.2	0.8	0.1	4.4	2.0
Otros tradicionales	4.8	0.8	0.2	3.2	1.9	1.5	2.2
Con elevadas economías de escala	66.9	34.4	98.8	45.1	92.8	33.7	45.5
Duraderos	6.9	0.9	0.1	0.0	0.0	0.1	2.4
Difusores de progreso técnico	1.9	0.3	0.0	0.1	1.8	0.4	0.8
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	5 241	9 646	293	1 622	67	1 945	18 814

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

NOTA TÉCNICA SOBRE LA CLASIFICACIÓN UTILIZADA PARA ANALIZAR LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A. INTRODUCCIÓN

Mediante la clasificación propuesta en este documento se intenta establecer categorías empíricas para estudiar la composición del comercio de mercancías de América Latina y el Caribe, a partir del trabajo ya realizado en la CEPAL (CEPAL, 1992d). El propósito es caracterizar el patrón de especialización comercial de los países sobre la base de los bienes que transan en los mercados externos, y así formular hipótesis acerca de sus capacidades productivas y tecnológico-innovativas. Éstas, a su vez, definen la competitividad y, por ende, la naturaleza de la inserción internacional del país. El estudio del patrón de especialización comercial refleja la preocupación de la CEPAL por dilucidar los complejos vínculos entre comercio y crecimiento, con especial énfasis en los efectos que la composición del primero ejerce sobre el segundo.

Aunque en la literatura económica se ha debatido ampliamente respecto de la dirección del nexo causa entre comercio y crecimiento económico, no se duda que las transacciones externas y la estructura productiva de un país interactúan en múltiples formas que inciden en el crecimiento de la economía a lo largo del tiempo. La integración con la economía internacional por medio de las corrientes de comercio fomenta la dinámica productiva interna por varias vías, entre las cuales cabe mencionar: i) aumentos de eficiencia y productividad al aprovechar mejor ventajas comparativas, economías de escala y otros factores; ii) provisión de divisas para importar una mayor diversidad de bienes de capital e insumo “portadores” de avances técnicos, así como servicios y tecnología propiamente tal; iii) generación de externalidades favorables a la producción local; iv) dinamización de la demanda como resultado de eslabonamientos productivos y del consumo, o del incremento de los ingresos fiscales.

A su vez, el impacto de las exportaciones en la economía depende de los productos que componen la oferta exportable, cuyos atributos pueden corresponder tanto a la demanda como a la oferta. Por la parte de la demanda, su elasticidad con respecto al precio y al ingreso determina el dinamismo relativo de los mercados; a su vez, el comportamiento de la participación de las exportaciones nacionales en los mercados de países con mayor nivel de ingreso (*market-share*) puede indicar la adecuación de la oferta exportable a las variaciones de la demanda.¹ Por la parte de la oferta, los bienes resultan de procesos productivos caracterizados por factores como nivel de productividad, grado de incorporación de tecnología, complejidad, valor agregado y economías de aprendizaje. Además, existe una estrecha relación entre una demanda más dinámica y ciertas características de la oferta, lo que se traduce, por ejemplo, en que la demanda de los productos con mayor contenido tecnológico tiende a presentar una alta elasticidad-ingreso.

¹ Ésta ha sido la perspectiva adoptada por la CEPAL en su propuesta sobre el análisis de la competitividad de los países (Mandeng, 1991).

Esas dimensiones de la oferta y la demanda se conjugan para determinar el patrón de especialización de un país y permiten plantear hipótesis acerca de la sustentabilidad de su dinámica económica como función de la composición de su comercio. Los criterios tradicionalmente empleados para categorizar los tipos de inserción han sido cuestionados a la luz de la creciente complejidad del proceso de cambio tecnológico y sus efectos en la generación, procesamiento y comercialización de los recursos naturales. Sin embargo, hay consenso con respecto a que la solidez de la inserción internacional depende de la capacidad para aumentar el contenido tecnológico de los bienes exportados (CEPAL, 1992d, p. 10).

Sin embargo, la tarea de evaluar el potencial productivo-tecnológico de los países sobre la base de su desempeño comercial presenta problemas conceptuales y empíricos que se profundizan con la globalización de las actividades productivas de las empresas y el “desmembramiento de la cadena de valor” (véase el capítulo I). Como resultado de la proliferación de zonas de procesamiento de exportaciones y actividades de maquila, la mera presencia de ciertos productos en la oferta exportable no significa que el proceso productivo en el que se incorpora y difunde el conocimiento tecnológico exista en el país, ya que allí podría darse solamente la fase final de la producción, con un mínimo de contenido tecnológico.

B. DIFICULTADES CONCEPTUALES Y EMPÍRICAS

Comúnmente se parte de la distinción entre productos primarios y manufacturas para caracterizar la especialización comercial de los países. Los economistas pioneros de la teoría del desarrollo, entre los cuales se destaca Raúl Prebisch, promovieron la industrialización de los países latinoamericanos convencidos de que era la única manera de mejorar su inserción internacional. La especialización en productos primarios mantenía sus economías en un estado de vulnerabilidad ante las fluctuaciones de la demanda internacional, puesto que esos productos presentaban una baja elasticidad-ingreso, sus precios internacionales eran altamente inestables y sufrían los efectos del deterioro de los términos de intercambio, que favorecía las manufacturas importadas. Por la parte de la oferta, Prebisch reconocía que el sector primario-exportador incorporaba tecnología avanzada, aunque no fuera capaz de difundirla al resto de la economía; de sus observaciones sobre tales enclaves exportadores con alta tecnología derivó el famoso dualismo entre centro y periferia. El centro se caracterizaba por ser diversificado y homogéneo, ya que los países industrializados tenían una estructura productiva internamente articulada, con un alto grado de conocimiento tecnológico que se extendía a toda la economía, mientras que la periferia era especializada y heterogénea, pues el conocimiento tecnológico se concentraba en las actividades de exportación primaria (Meier y Seers, 1984; Rodríguez, 1980).²

Evidentemente, esa visión simplificada, que correspondía a la realidad del sector primario-exportador de América Latina en las décadas de 1950 y 1960 ya no representa adecuadamente la variada gama de productos primarios y procesos que ahora caracteriza tanto a los países industrializados como a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador y Perú, entre otros. Esto significa, por una parte, que la dicotomía entre productos primarios y manufacturados ya no basta para categorizar y jerarquizar las distintas formas de inserción internacional, y por la otra, que es necesario afinar la definición de “manufactura” que se utilizará (CEPAL, 1992d, p. 15).

² Según Baldwin (1963), las características de la función de producción de los distintos bienes primarios eran determinantes para los efectos de enclave o diseminación del conocimiento tecnológico y otras externalidades.

La trayectoria de la relación entre productos primarios y manufacturados, es decir, la evolución hacia productos con más alto grado de elaboración, muchas veces se confunde con el avance hacia bienes con mayor valor agregado. Esto requiere cierta cautela: el mayor valor agregado se relaciona con productos que por atributos, como marca, diseño u otro, dotan a las empresas de una mayor capacidad para administrar su precio mediante aumentos del margen de utilidad. Por lo tanto, corresponden a mercados en que la competencia es imperfecta. Sin embargo, esos atributos pueden ser el resultado de mayores niveles de procesamiento (en diversos segmentos de la cadena productiva), así como también de los servicios incorporados a los bienes finales, el aumento de la calidad o la incorporación de capital y tecnología. Krugman (1994, pp. 37-38) criticó el mal uso del concepto de valor agregado, ya que los más altos coeficientes entre éste y el número de trabajadores se dan en las ramas industriales con mayor densidad de capital, como tabacaleras y refinerías de petróleo, que no necesariamente hacen uso más intensivo de tecnología.

C. REVISIÓN DE PROPUESTAS DE CATEGORIZACIÓN

En un documento reciente de la CEPAL, basado en una exhaustiva revisión de la literatura pertinente, se plantearon algunos criterios para una categorización de productos a partir de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) (CEPAL, 1992d). En esa clasificación, que se resume en el cuadro NT-1, se fundó la propuesta aquí presentada.

La primera tarea, que es definir el concepto de “manufactura”, presenta dificultades debido a que los límites entre las distintas fases del proceso de transformación de las materias primas son difusos. En CEPAL (1992d) se estableció la categoría de las “semimanufacturas” para designar los productos de la industria procesadoras de recursos naturales (agrícolas, mineros o energéticos). El criterio para clasificar el resto de las manufacturas ha sido la intensidad de uso de mano de obra calificada, de acuerdo con la definición de la ONUDI (1979, 1982 y 1983). Tomando como base la relación entre empleo de trabajadores calificados y ciclo de vida de los productos, en la propuesta de la ONUDI se distingue entre manufacturas nuevas (uso más intensivo de mano de obra calificada) y maduras. Las primeras se subdividen, además, de acuerdo con el grado de uso de tecnología, medido a partir de los gastos en investigación y desarrollo (I&D) con respecto al valor de la producción del bien respectivo. Este criterio es una adaptación del planteado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 1986).

En diversos trabajos recientes se ha avanzado en el afinamiento de criterios de clasificación de bienes o actividades económicas (véase el cuadro NT-2). En primer lugar, en relación con la intensidad de uso de tecnología, se ha planteado que el gasto en I&D reflejaría sólo una parte del esfuerzo que en una economía se dedique a la innovación. Por ejemplo, esta medida no considera la innovación informal e incremental efectuada a nivel de cada empresa (Yoguel y Boscherini, 1996). Pavitt (1984) aporta elementos adicionales para comprender el “proceso innovativo” al identificar las diferencias sectoriales con respecto a las fuentes generadoras de innovación (un concepto más amplio que la I&D), los requisitos de los usuarios y la difusión tecnológica; se configuran así cuatro conjuntos de industrias: i) dominadas por los proveedores (*supplier dominated*); ii) con elevadas economías de escala (*scale intensive*); iii) de proveedores especializados (*specialized supplier*); y iv) con base científica (*science-based*). El principal aporte de esta clasificación consiste en que explica los diferentes patrones sectoriales de innovación, la interdependencia tecnológica y la jerarquización resultante.

Las categorías definidas por Pavitt han sido utilizadas por Guerrieri para analizar los patrones de especialización comercial, cuyo comportamiento se vincularía a la capacidad de innovación de cada economía.

Este autor distingue, además, un conjunto de industrias con alta intensidad de recursos naturales, entre las cuales no incluye la industria de alimentos debido a su marcada heterogeneidad (Guerrieri, 1990 y 1993; Guerrieri y Milana, 1990).

Otro elemento importante para la clasificación es el desarrollo de producto, concepto relacionado con los de diferenciación de bienes y oferta especializada propuestos por Pavitt. Inicialmente, la idea de diferenciación se asociaba a la renovación de los productos y continua incorporación de conocimiento tecnológico; ahora también es manejada como un mecanismo para aumentar el valor agregado de los productos mediante la adición de un mayor contenido de servicios o procesos complementarios a su fabricación. Así, la diferenciación también puede darse en productos con alta densidad de mano de obra o de recursos naturales (Beckinschtein, 1995; Ferraz y otros, 1996a, p. 36).

D. LA CLASIFICACIÓN ADOPTADA

Tras revisar los criterios propuestos en los estudios mencionados se concluyó que la caracterización de la inserción internacional de una economía puede relacionarse con dos elementos: i) la estructura productiva-tecnológica del país y ii) las características de los mercados en que se transan los productos. Tales son los elementos que se intenta operacionalizar en esta propuesta, cuyas características básicas se presentan en el cuadro NT-3.

El concepto de diferenciación de producto ha sido utilizado para subdividir los bienes con elevadas economías de escala (según la propuesta de Pavitt), en productos duraderos y productos básicos industriales (*commodities*). Por otra parte, tomando como criterio la innovación, se propone agrupar en una sola categoría —como bienes difusores de progreso técnico— las industrias de proveedores especializados y con base científica definidas por Pavitt (véase el cuadro NT-2). Finalmente, se ha utilizado el patrón de competencia como criterio para categorizar las manufacturas, por considerarse que éste reflejaría el conjunto de factores críticos para el éxito en el mercado, o los que constituyen las ventajas competitivas en cada subsector (Ferraz y otros, 1996a y 1996b; Kupfer, 1992). De acuerdo con los autores, este criterio responde tanto a las dimensiones de la demanda (categorías de uso de los bienes) como a las de la oferta (aspectos productivo-tecnológicos).

Para la clasificación se utilizó la CUCI³ a tres dígitos y los productos se reagruparon de acuerdo con los criterios seleccionados.⁴ Inicialmente, se aprovechó en gran medida la distinción entre productos primarios e industrializados presentada por la CEPAL (1992d), pero incorporando una categorización de manufacturas que

³ Para la elaboración de esta propuesta se trabajó con la CUCI Rev.1, debido a que se pretendía evaluar la evolución del comercio durante un tiempo prolongado, desde 1965 hasta 1995. Sin embargo, si bien esta versión provee información para ese período, puede presentar dificultades para identificar con precisión algunos productos o grupos de productos de aparición más reciente, que sólo podrían encontrarse en las revisiones 2 o 3 de la CUCI y para plazos más acotados.

⁴ No obstante, debe tenerse presente que para efectuar una mejor exploración de variables relacionadas con la producción habría que basarse en actividades (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)), como lo hicieron Katz y Stumpo (1996), utilizando el programa de computación Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), creado en la CEPAL.

refleja en alto grado la propuesta de Ferraz y otros (1996a y 1996b), aunque complementada con la desagregación que formularon Guerrieri y Milana (1990) sobre la base de las categorías de Pavitt (1984).⁵

Con esos elementos se definieron las siguientes categorías:

A. Bienes primarios:

1. Agrícolas
2. Mineros
3. Energéticos

B. Bienes industrializados:

1. Tradicionales
 - a) Alimentos, bebidas y tabaco
 - b) Otros tradicionales
2. Bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales
3. Bienes duraderos y partes
4. Bienes difusores de progreso técnico.

Debe tenerse presente que la definición de estas categorías y los conjuntos de productos adscritos a ellas, se encuentran en proceso de perfeccionamiento. Además, como cualquier propuesta de este tipo, presenta cierto grado de simplificación, por lo que difícilmente puede abarcar la heterogeneidad del universo de productos y formas productivas presentes en los países. La gran dificultad empírica, a la cual se hace referencia en todos los estudios recientes, es que la CUCI clasifica productos, debiéndose suponer que éstos reflejan procesos productivos.

Por otra parte, la evaluación de la naturaleza de la inserción internacional a través de un patrón de especialización comercial (particularmente exportadora) definido según categorías en las que se asumen las características "genéricas" de los productos, adolece de limitaciones derivadas de la dinámica tecnológica, los mercados y otros elementos de contexto (infraestructura, servicios). Asimismo, la influencia que el patrón de especialización comercial pueda ejercer sobre el desempeño productivo depende críticamente de dimensiones no consideradas en su caracterización, como las políticas gubernamentales y el grado de articulación entre sectores y empresas.

⁵ En el trabajo de Ferraz se consideraba un conjunto seleccionado de productos que, para los fines de esta propuesta, se ha extendido a los comprendidos en la CUCI, en general a 3 dígitos.

Cuadro NT-1
EQUIVALENCIAS GENERALES ENTRE LAS DIFERENTES CLASIFICACIONES ANALIZADAS
POR LA CEPAL

PROPUESTA DE LA CEPAL Productos (CUCI, 3 y 4 dígitos)		ONUDI (1979, 1982, 1983) Producto (CUCI, 3 dígitos)	PAVITT (1984) Actividad	OCDE (1986) Actividad (CIIU): porcentaje I+D
PRODUCTOS	Tecnología - factores			
A. PRIMARIOS				
B. INDUSTRIALIZADOS				
1. SEMIMANUFACTURAS (Basadas en recursos naturales)				
AGRÍCOLAS	IL-IK*	No manufacturas		
MINEROS	IK	Manufacturas: incluye secciones 5 a 8 de la CUCI y algunos capítulos de las secciones 0 a 4		
ENERGÉTICOS	IK	Manufactura basada en recursos naturales (algunos capítulos de las secciones 0 a 4 de la CUCI)		· general: contenido tecnológico bajo
2. MANUFACTURAS^b				
a) MADURAS				
i. Tradicionales				
		· uso intensivo de mano de obra · bajo empleo de personal calificado · desarrollo de productos bajo	· similar a industrias dominadas por proveedores	· general: contenido tecnológico bajo
		· uso intensivo de capital · bajo empleo de personal calificado · desarrollo de productos heterogéneo	· parte de industrias con elevadas economías de escala	· contenido tecnológico bajo y medio
b) NUEVAS		· alto empleo de personal calificado · desarrollo de productos heterogéneo	· básicamente incluye las industrias de proveedores especializados, con base científica ⁴ y economías de escala	· contenido tecnológico bajo y medio
				· contenido tecnológico alto

Fuente: CEPAL, "El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989", *Estudios e informes*, N° 88 (LC/G.1731-P), Santiago de Chile, 1992. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.12; Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), "La industria mundial en 1980", *Estudio del desarrollo industrial bienal*, Nueva York, 1983. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.81.II.B.3; *Changing Patterns of Trade in World Industry: An Empirical Study on revealed comparative advantage*, Nueva York, 1982; y *La industria mundial desde 1960: progresos y perspectivas*, volumen especial del estudio y desarrollo industrial preparado para la III Conferencia General de la ONUDI, Nueva York, 1979. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.79.II.B.3; K. Pavitt, "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory", *Research Policy*, N° 13, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, B.V., 1984; Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), *Science and Technology Indicators*, N° 2, París, 1986.

* IL = uso intensivo de mano de obra; IK = uso intensivo de capital; BT/MT/AT = contenido tecnológico bajo/medio/alto.^b CUCI Rev.1, secciones 5 a 8, menos capítulos 51, 63, 64 y 68 (en la clasificación tradicional se exceptúan los capítulos 67 y 68). ⁴ Industrias con alto o empleo de personal calificado, uso intensivo de mano de obra y contenido tecnológico alto y medio. ⁵ Industrias con alto empleo de personal calificado, en general con uso intensivo de capital, contenido tecnológico alto y medio y desarrollo de productos heterogéneos.

ESQUEMA COMPARATIVO DE ALGUNAS PROPUESTAS PARA LA CLASIFICACIÓN DE MANUFACTURAS^a

FUENTE Características	CEPAL (1995)	Ferraz y otros (1996)	OCDE (1987)	Katz (1995)	CEPAL (1992)	Pavitt (1984)-Guerrrieri (1993, 1991)
BASE DE LA CLASIFICACIÓN	Productos (CGCE)	Actividades	Actividades (CIU)	Actividades (CIU)	Productos (CUCI)	Productos (CUCI)
ÉNFASIS	Grandes categorías económicas	Patrón de competencia	Patrón de competitividad y cambio estructural	Aspectos microeconómicos de la reestructuración	Contenido tecnológico de los bienes	Difusión intersectorial de tecnología y factores determinantes de eficiencia comparativa
CRITERIO PARA LA DEFINICIÓN DE CATEGORÍAS	Uso o destino de los bienes	Factores de demanda (uso) y oferta (producción y tecnología)	Factores básicos que inciden en la competitividad	Funciones de producción de los sectores, intensidad de uso de factores y modelo organizativo	Relación con recursos, intensidad de uso de factores, tecnología y desarrollo de productos	Fuente y apropiación de tecnología, características de los usuarios
BASE DE LA PROPUESTA	Cuentas nacionales	CGCE, Woodward (sistemas productivos), Pavitt	Pavitt		ONU (intensidad de uso de factores y desarrollo de productos), Pavitt, OCDE (contenido tecnológico)	
CATEGORÍAS DEFINIDAS (factor crítico)	* Bienes de capital	* Bienes difusores de progreso técnico (innovación)	* Industria basada en la ciencia (uso de I&D)	* Con alta intensidad de gastos en ingeniería e I&D ^b	* Manufacturas nuevas (personal calificado) ^b	* Alta intensidad de I&D (Con base científica)
	* Bienes intermedios	* Bienes intermedios (costo)	* Industria basada en recursos naturales (disponibilidad de dichos recursos)	* Con alta intensidad de recursos naturales	* Semimanufacturas (basadas en recursos naturales: - agrícolas - mineros - energéticos)	* Oferta diversificada (diseño y desarrollo de productos)
	-carburantes-	* Bienes duraderos y sus proveedores (diferenciación)	* Industria con elevadas economías de escala ^b (escala de producción)		* Insumos básicos (uso intensivo de capital, bajo empleo de personal calificado)	* Con elevadas economías de escala ^b (escala de producción)
	* Bienes de consumo	* Bienes tradicionales (calidad)	* Industria con uso intensivo de mano de obra (costo de mano de obra)	* Con alta intensidad de obra no calificada	* Manufacturas tradicionales (uso intensivo de mano de obra, bajo empleo de personal calificado)	* Industrias tradicionales (dominadas por proveedores)

Fuente: CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Edición 1995* (LC/G.1908-P), Santiago de Chile, 1995. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: E/S.96.II.G.1; y "El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989", *Estudio e informes para a indústria*, Rio de Janeiro, Editora Campus, 1996; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Structural adjustments and economic performance*, Paris, 1987; Jorge Katz, Régimen de incentivos, marco regulatorio y comportamiento microeconómico (LC/R.1561), Santiago de Chile, julio de 1995; K. Pavitt, "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory", *Research Policy*, Nº 13, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, B.V., 1984; P. Guerrrieri, "International competitiveness, trade integration and technological interdependence in major Latin American countries", *Integrated Competitiveness, Sustainability and Social Development*, Collin Bradford (comp.), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Paris, 1993; y *Technological and Trade Competition: A Comparative Analysis of the United States, Japan and the European Community*, Roma, julio de 1991.

^a Las equivalencias entre categorías son aproximadas.

^b Incluye la industria automotriz.

Cuadro NT-3
CLASIFICACIÓN ADOPTADA

CATEGORÍA (fuente de ventaja)	EJEMPLOS DE PRODUCTOS	DESTINO DE CONSUMO	PRODUCCIÓN/ TECNOLOGÍA	MERCADO
A. Bienes primarios (recursos naturales) 1. Agrícolas 2. Mineros 3. Energéticos	legumbres, frutas, madera, lana, minerales, petróleo	Final o intermedio	heterogeneidad de procesos extracción y procesamiento básico de recursos naturales captación de tecnología (con adaptación a las condiciones locales)	productos homogéneos para mercados globalizados; diferenciación de producto
B. Bienes industrializados				
1. Tradicionales (calidad) a) Alimentos, bebidas y tabaco b) Otros tradicionales	lácteos, aceites tejidos, herramientas, muebles, calzado, impresos	Final	heterogeneidad de procesos (montaje en lotes o en masa) flexibilidad de escala captación de tecnología, innovación de diseño	segmentado por niveles de ingreso y tipo de producto precio, marca, plazo, adecuación a uso
2. Bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales (costo)	pulpa, cemento, metales básicos (productos básicos industriales)	Intermedio	economía de escala proceso continuo uso intensivo de recursos naturales apropiación de tecnología, optimización de procesos	productos homogéneos para mercados globalizados (precios fijados en bolsa) cumplimiento de estándares técnicos
3. Bienes duraderos (y partes) (diferenciación)	artículos electrodomésticos, productos electrónicos de consumo, vehículos	Final (y partes para bien final)	economías de escala y ámbito montaje en masa y articulación con proveedores densidad tecnológica innovación: diseño y procesos	producto diferenciado renovación de productos precio, marca, contenido tecnológico, asistencia técnica a usuarios
4. Bienes difusores de progreso técnico (innovación)	maquinaria, instrumentos, química fina	Bienes de capital o intermedio	economías de especialización montaje en lotes y en masa investigación y desarrollo y diseño	segmentado según necesidades técnicas adecuación a clientes

Fuente: CEPAL, sobre la base de: CEPAL, "El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989", *Estudios e informes de la CEPAL*, N° 88 (LC/G.1731-P), Santiago de Chile, 1992. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.12; J.C. Ferraz y otros, *Made in Brazil: desafíos competitivos para a indústria*, Rio de Janeiro, Editora Campus, 1996; y "El desafío competitivo para la industria brasileña", *Revista de la CEPAL*, N° 58 (LC/G.1916-P), Santiago de Chile, abril de 1996; P. Guerrieri y C. Milana, *L'Italia e il commercio mondiale: mutamenti e tendenze nella divisione internazionale del lavoro*, Roma, Il Mulino, 1990.

