

**COMERCIO Y COOPERACION
ENTRE PAISES DE AMERICA LATINA
Y PAISES MIEMBROS DEL CAME**



NACIONES UNIDAS

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

**COMERCIO Y COOPERACION
ENTRE PAISES DE AMERICA LATINA
Y PAISES MIEMBROS DEL CAME**



NACIONES UNIDAS

Santiago de Chile, 1985

LC/G.1356
Julio de 1985

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: S.85.II.G.14

ISSN 0256-9795
ISBN 92-1-321190-2

INDICE

	<u>Página</u>
I. PRESENTACION	7
II. ALGUNOS ASPECTOS DESTACADOS SOBRE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE PAISES DE AMERICA LATINA Y PAISES MIEMBROS DEL CAME	9
A. ANTECEDENTES Y PERSPECTIVAS DE LA COOPERACION INDUSTRIAL ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y LOS PAISES MIEMBROS DEL CAME	11
1. Aspectos Generales	11
2. Principales formas de cooperación industrial	14
3. Los objetivos y perspectivas de la cooperación industrial	16
B. COMERCIO DE MANUFACTURAS ENTRE LOS PAISES LATINOAMERICANOS Y LOS PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME	18
1. Antecedentes	18
2. Importancia de las manufacturas en el comercio América Latina - Europa oriental	19
3. Posiciones de los países de Europa oriental de América Latina respecto al comercio recíproco de manufacturas	21
4. Algunas conclusiones sobre el estado actual del comercio de manufacturas entre América Latina y los países del CAME y sus posibilidades de ampliación ..	25
C. LOS CONVENIOS DE COOPERACION EN HIDROELECTRICIDAD	26
1. Antecedentes Generales	26
2. Análisis de las experiencias registradas	27
3. Perspectivas de la cooperación en hidroelectricidad	29

III.	EL COMERCIO DE MANUFACTURAS ENTRE PAISES DE AMERICA LATINA Y PAISES DE EUROPA ORIENTAL MIEMBROS DEL CAME	33
	A. TENDENCIAS GENERALES	33
	B. DISTRIBUCION GEOGRAFICA Y ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA	38
	C. ALGUNOS ASPECTOS ESPECIALES DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE PAISES DE LAS DOS AREAS	47
	D. LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS A EUROPA ORIENTAL DE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS ESPECIFICOS	49
	1. Argentina	49
	2. Brasil	53
	3. Colombia	57
	4. México	59
	5. Uruguay	61
	6. Otros países	63
IV.	RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL SEMINARIO	71
	A. COMERCIO DE MANUFACTURAS	71
	B. COOPERACION INDUSTRIAL	74
	C. COOPERACION EN HIDROELECTRICIDAD	76
	NOTAS	78
	ANEXOS	81
	ANEXO I: Lista de participantes	83
	ANEXO II: Lista de documentos	88

I. PRESENTACION

Entre los días 23 al 25 de julio de 1984 tuvo lugar en Buenos Aires, gracias a la favorable acogida dispensada por el Gobierno de Argentina, un Seminario sobre Relaciones Económicas entre Países de América Latina y Países Miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME), patrocinado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en virtud del Proyecto CEPAL/UNCTAD/PNUD - RLA/82/021 ejecutado en 1983-1984.

Asistieron a esta reunión expertos gubernamentales de diez países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela), invitados especialmente para este propósito. Además, estuvieron representados varios países europeos miembros del CAME (Checoslovaquia, Polonia, República Democrática Alemana y la Unión Soviética) y, por otra parte, participaron consultores y funcionarios de las Secretarías de la CEPAL, de la UNCTAD y del CAME.^{1/}

El comercio de manufacturas, la cooperación industrial y la cooperación en el campo de la energía hidroeléctrica constituyeron los tres puntos de la agenda de esta reunión técnica.^{2/} Todo ello con vistas a examinar el estado de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países europeos miembros del CAME y, a partir de ahí, delinear orientaciones para la acción encaminadas a fortalecer y ampliar esas relaciones económicas.

Se reproducen a continuación tres documentos. En primer lugar, uno de síntesis que puso a disposición de los expertos participantes en la reunión una apreciación global de los estudios preparados por los consultores del Proyecto sobre los distintos puntos de la agenda. En segunda lugar, se estimó conveniente republicar, por su carácter relativamente más general, el documento sobre comercio de manufacturas entre América Latina y el CAME. Por último, se reproduce el Resumen y Conclusiones aprobado en el Seminario.

II. ALGUNOS ASPECTOS DESTACADOS SOBRE LAS RELACIONES
ECONOMICAS ENTRE PAISES DE AMERICA LATINA Y
PAISES MIEMBROS DEL CAME 3/

INTRODUCCION

El Proyecto Conjunto CEPAL/UNCTAD/PNUD - RLA/82/021, "Relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME (Fase II)", se realizó como una etapa de las tareas de investigación y análisis emprendidas por las Secretarías de la CEPAL y de la UNCTAD en el campo de las relaciones económicas de América Latina con los países de Europa oriental miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME).4/

En la primera fase de este Proyecto, finalizada en 1980, se realizó un examen general de la evolución y las tendencias de las relaciones económicas y, principalmente, del intercambio comercial entre los países de las dos áreas.5/ De ese examen surgieron algunos puntos que permitieron identificar ciertas características y problemas de las relaciones económicas y del comercio recíproco, a cuyo estudio era necesario prestar más atención porque constituyen factores en buena medida condicionantes de la evolución futura de las vinculaciones económicas y del intercambio comercial entre América Latina y los países del CAME.

Con el objeto de profundizar esos estudios y llegar a algunas conclusiones que puedan servir para un mayor desarrollo de las relaciones económicas entre las dos áreas, a mediados de 1983 fue iniciada la segunda fase del Proyecto, que consistió en tres etapas. En la primera fueron elaborados los estudios de carácter analítico y evaluativo sobre los temas sustantivos determinados anteriormente; en la segunda tuvo lugar una reunión técnica en Buenos Aires, Argentina, entre los días 23 y 25 de julio de 1984, en la cual se discutieron los informes preparados; en la tercera, que se extendió hasta fines de 1984, se efectuó la revisión y edición final de los estudios preparados para la reunión técnica y de las conclusiones o recomendaciones que surgieron de ella.

Dentro del Proyecto (Fase II) y para la agenda de la reunión técnica a realizarse, fueron escogidos tres temas

sustantivos sobre las áreas de más importancia para los países de América Latina.

En primer lugar, se analizó la cooperación industrial entre los países latinoamericanos y los países miembros del CAME. Considerando los numerosos países participantes en las diferentes formas de cooperación industrial y el beneficio alcanzado y potencial de esta cooperación para los procesos de industrialización y desarrollo en América Latina, el análisis de este tema constituyó un elemento trascendental del Proyecto y de la agenda de la reunión.

Para examinar esta materia fueron preparados dos estudios: uno a solicitud de la UNCTAD por un experto del Instituto Internacional de Problemas Económicos del Sistema Socialista Mundial, de la Secretaría del CAME, y otro a solicitud de la CEPAL por un funcionario de la Secretaría de la UNCTAD. Los dos estudios evalúan la experiencia acumulada por ambas partes en el cumplimiento de los convenios intergubernamentales, que sirven de base institucional para la cooperación industrial. Del análisis correspondiente en la reunión surgieron orientaciones respecto al posterior desarrollo de la cooperación industrial.

En segundo término fue escogido el tema de comercio de manufacturas entre países latinoamericanos y países socialistas de Europa oriental. En el estudio preparado por un consultor de la CEPAL se analiza la estructura y el comportamiento del comercio de manufacturas entre las dos regiones, identificando algunas causas del escaso dinamismo que han tenido hasta ahora las exportaciones latinoamericanas de manufacturas y buscando, por lo tanto, contribuir a la corrección de la actual estructura asimétrica del intercambio comercial. Asimismo se consideran ciertos problemas que afectan a las exportaciones de manufacturas y equipos industriales de los países del CAME, cuyo crecimiento en las dos décadas pasadas fue muy inferior al que tuvieron las exportaciones latinoamericanas con dicho destino dando origen al fuerte desequilibrio que actualmente se plantea como fuente de perturbaciones para la futura evolución del intercambio comercial recíproco.

En tercer lugar, tanto en el Proyecto como en la agenda de la reunión fue incluido el tema de la cooperación en el campo de la energía hidroeléctrica. Debido a la especial atención que se presta en los programas energéticos de los países latinoamericanos al creciente aprovechamiento del potencial hidroeléctrico, es de interés aprovechar la experiencia acumulada en esta área por los países europeos miembros del CAME. También en este caso para lograr una evaluación más certera del asunto se ha recurrido a la elaboración de dos informes independientes: uno preparado por un experto del CAME y el otro por un consultor de la CEPAL. Esto contribuyó a esclarecer los problemas que afectan al cumplimiento de los convenios de cooperación en hidroelectricidad

existentes entre los países de América Latina y del CAME y permitió extraer orientaciones útiles para el funcionamiento más eficaz de los convenios que se suscriban en el futuro.

A. ANTECEDENTES Y PERSPECTIVAS DE LA COOPERACION
INDUSTRIAL ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA
Y LOS PAISES MIEMBROS DEL CAME

1. Aspectos Generales

En la documentación pertinente la expresión "cooperación industrial" se utiliza para calificar cierta clase de acuerdos que incluyen además de operaciones tradicionales de compra-venta de bienes y servicios, otras actividades tales como, coproducción, especialización, subcontratación, desarrollo y transferencia de tecnología, y comercialización. Asimismo, en el análisis de la experiencia acumulada en este terreno la mayor atención se le presta a la asistencia económica y técnica en la construcción de obras industriales, la construcción en condiciones "llave en mano", las empresas mixtas, la producción conjunta y la cooperación tripartita.

La cooperación industrial se incluye dentro de la cooperación general bilateral, cuyo marco legal e institucional está representado por los acuerdos intergubernamentales de cooperación. Recurriendo a la cooperación industrial con los países socialistas de Europa oriental, los países latinoamericanos generalmente procuran alcanzar varios objetivos establecidos en sus respectivas políticas industriales: a) fomento de la elaboración de materias primas; b) fomento de la producción orientada a la exportación; c) establecimiento de industrias básicas como la del acero, la metalurgia y la petroquímica; d) establecimiento de industrias integradas como la de construcción mecánica, la eléctrica y la química; e) creación de industrias de fabricación y elaboración para satisfacer las necesidades domésticas de bienes de consumo; f) redespliegue de la capacidad de producción de industrias poco competitivas a nivel internacional.

Se destaca el carácter integral de la cooperación industrial que comprende desde el diseño del proyecto e investigación complementaria, el suministro de equipo y servicios, la asistencia técnica y la organización de la producción hasta la formación del personal local.

La aplicación de los principios de intereses mutuos y de trato equitativo en la cooperación industrial entre los países europeos del CAME y los países de América Latina permite aprovechar cierta complementariedad entre las dos áreas. Por ejemplo, los países del CAME se interesan por expandir sus exportaciones de bienes de capital y, por su parte, los países latinoamericanos por diversificar las fuentes de

suministro de tales bienes. En general, la materialización de la cooperación industrial corresponde a las necesidades económicas de ambos grupos de países, contribuyendo a promover sus respectivos procesos de desarrollo industrial.

Los dos estudios preparados sobre el tema de la cooperación industrial tienen como objetivo principal dar una base sólida para la discusión sobre el estado actual de la cooperación industrial entre América Latina y los países europeos miembros del CAME, sobre sus diferentes efectos y sobre las dificultades que obstaculizan el cumplimiento más eficiente de los convenios intergubernamentales de cooperación. Con esto se intenta fomentar un desarrollo más amplio y exitoso de esta importante modalidad de las relaciones económicas entre ambas regiones.

Así, los dos estudios examinan varios aspectos de la cooperación industrial, pero el documento del consultor de la CEPAL presta mayor atención al análisis sectorial (producción manufacturera, recursos naturales e infraestructura, comercio y servicios), mientras que el documento del experto del CAME se concentra en el estudio de las principales formas de cooperación industrial consideradas en dos grupos: asistencia económica y técnica, actividad conjunta). De este modo, ambos documentos presentan cierta complementariedad para el examen del tema.

Tanto el ámbito real como las modalidades para la puesta en práctica de la cooperación industrial, dependen en un buen grado de la naturaleza de los participantes concretos en esta cooperación. Las organizaciones y/o empresas de los países del CAME siempre son estatales, en tanto que las organizaciones y/o empresas latinoamericanas pueden pertenecer al sector público o privado, o incluso tener carácter mixto. Como resultado de esto hay áreas de cooperación donde las partes comparten el mismo carácter, mientras en otras, una es privada y la otra, estatal. Esta situación influye sobre el funcionamiento de los acuerdos bilaterales suscritos a nivel gubernamental, donde lo que se expresa efectivamente es una aspiración, mientras que su cumplimiento responde más bien a las características específicas de las empresas latinoamericanas.

Los países del CAME, por su parte, prefieren orientar la asistencia económica y técnica, complementaria de esfuerzos internos de las economías en desarrollo, hacia el sector público, en particular mediante la ejecución de proyectos hidroeléctricos, la construcción de sistemas de riego, la organización de la producción de abonos y fertilizantes, el fomento de la industria pesquera, el suministro de maquinaria agrícola y la formación de personal.^{6/}

En el examen de la cooperación industrial hecho por el consultor de la CEPAL, se subdividen las experiencias identificadas en tres áreas principales: a) actividades en la

industria manufacturera, donde se incluyen la producción y/o ensamblaje de bienes de capital (maquinaria y material de transporte) y la participación en industrias diversas (química, caucho, cemento, farmacéutica, textil y de cuero); b) actividades relativas al desarrollo de recursos naturales (generación de energía, exploración de yacimientos minerales, agricultura, pesca, etc.) y de la infraestructura (puertos, ferrocarriles, sistemas de salud y educación pública); y c) actividades referidas a la comercialización de bienes y servicios, tanto en América Latina como en Europa oriental.

Aunque por lo menos 12 países latinoamericanos han tenido cooperación industrial con 7 países europeos del CAME, algunos de los países de ambos grupos sobresalen por la frecuencia y complejidad de las acciones emprendidas en esta materia. Conviene mencionar al respecto, Argentina, Brasil, México y Perú, por el lado de América Latina, y a la Unión Soviética, Checoslovaquia, Hungría y Polonia, entre los países del CAME.

En un caso específico, la cooperación industrial entre la Unión Soviética y América Latina, se observa que ella presenta ciertos rasgos característicos que la diferencian, en cierto modo, de las experiencias de cooperación industrial entre países latinoamericanos y los otros países miembros del CAME. En primer lugar, es notable la concentración de las experiencias de cooperación industrial en un reducido número de países latinoamericanos, concretamente la Argentina, Brasil, México y Perú. Segundo, merece atención la complejidad alcanzada en las formas de cooperación industrial que utiliza la Unión Soviética para estimular tanto el comercio como la cooperación con los países latinoamericanos mencionados. En tercer término, la cooperación industrial soviética con América Latina se concentra fundamentalmente en el área del desarrollo de los recursos naturales y de la infraestructura física. En cuarto lugar, la cooperación industrial entre América Latina y la Unión Soviética se desarrolla sobre la base de contratos entre empresas que se suscriben en el marco de convenios de suministros de maquinaria y equipos, convenios que a su vez son protocolos de los acuerdos de comercio y de cooperación suscritos a nivel gubernamental. En quinto término, cabe mencionar la importancia atribuida en la casi totalidad de las acciones de cooperación industrial a las empresas y organizaciones estatales o pertenecientes al sector público de los países latinoamericanos.

Parece probable, igualmente, que las políticas de industrialización de países latinoamericanos que han incluido medidas restrictivas a las importaciones de maquinarias y de equipo, desempeñaron un papel importante para la promoción de cooperación industrial de la Unión Soviética con dichos países. Los casos de cooperación industrial con Brasil y México, en particular, permiten confirmar la importancia de

políticas de industrialización en el desarrollo de esa cooperación con la Unión Soviética.

2. Principales formas de cooperación industrial

En cuanto a la clasificación de las formas de cooperación industrial, en el informe preparado por el experto del CAME se anota que esas formas de cooperación pueden ser divididas en dos grupos principales. A un grupo le corresponden varias modalidades de asistencia económica y técnica de las empresas de los países latinoamericanos en la creación de nuevas capacidades de producción o en la modernización de las ya existentes. Al otro grupo le corresponden diversas formas de cooperación industrial en las que ambas partes realizan una actividad conjunta, sobre la base de la división entre sí del ciclo de producción de artículos específicos o de la espacialización de la producción de acuerdo al surtido de la producción.

La forma bastante común de la cooperación industrial entre los países europeos miembros del CAME y los países de América Latina es la de la asistencia económica y técnica en la construcción de las plantas industriales y otras obras. Esa modalidad de cooperación tiene particularidades significativas. El cliente latinoamericano asume la responsabilidad por la organización y calidad de los trabajos de construcción de la obra, sus costos y plazos del comienzo de su explotación. La empresa del país miembro del CAME es responsable por los servicios relacionados con la proyección y construcción de dicha obra, por la calidad de los equipos suministrados durante el período de garantía y por la correcta solución técnica del proyecto.

Otra modalidad de la cooperación industrial es la asistencia económica y técnica a los países en desarrollo en la construcción de obras en condiciones de "llave en mano". Por diversas razones económicas, esa forma es poco frecuente en las relaciones entre los países miembros del CAME y los países latinoamericanos.

Por otra parte, cierto desarrollo tuvo en la última década la forma de cooperación industrial que lleva a la constitución de empresas mixtas. Este tipo de cooperación está basado en la propiedad conjunta, así como en la administración, distribución de ganancias, pérdidas y gastos conjuntos. Ello predetermina el interés de los socios en el carácter prolongado de la actividad compartida.

A pesar de varias ventajas que tienen las empresas mixtas en comparación con otras formas de cooperación, por ahora no han adquirido considerable importancia en la cooperación industrial entre los países latinoamericanos y los países miembros del CAME. Entre los países socialistas, las entidades checoslovacas son las que han adquirido mayor experiencia

en las actividades mixtas en América Latina y participan con su capital en 18 de las 30 empresas de ese tipo existentes.

El desarrollo limitado de esta modalidad de cooperación se explica por el largo tiempo que toma el logro de rentabilidad de la empresa mixta y las insuficientes normas existentes en cuanto a ganancias sobre el capital invertido. Además, las organizaciones de los países europeos miembros del CAME no pueden dejar de tomar en cuenta el grado de riesgo de pérdidas materiales y monetarias relacionadas con esta forma de cooperación, debido a los frecuentes cambios de la situación económica y política que tienen lugar en muchos países latinoamericanos.

La cooperación productiva entre los países del CAME y los países de América Latina se encuentra en su etapa inicial y no ejerce todavía gran influencia sobre el desarrollo de las relaciones económicas y comerciales mutuas. Los vínculos de cooperación productiva se establecen en diversas formas: subcontrato, producción conjunta, empresas mixtas, cooperación tripartita, etc.

En la práctica de las relaciones económicas entre los países europeos miembros del CAME y los países industrialmente más avanzados de América Latina pueden surgir o adquirir un sucesivo desarrollo las siguientes formas de cooperación productiva:

- fabricación de artículos por las empresas de América Latina por encargo de las organizaciones de los países del CAME, suministrando estas últimas máquinas y equipos para las empresas mencionadas;

- división de la producción entre las empresas asociadas de las dos áreas (especialización);

- coproducción;

- suministro de equipos completos con el posterior abastecimiento de componentes de los bienes finales producidos en cooperación;

- construcción conjunta de obras industriales con la posterior importación por el país del CAME participante en la cooperación de una parte de la producción; y

- producción de artículos a base de licencias de invención o "know-how", recibiendo el vendedor de licencias parte de los artículos fabricados.

En los últimos años adquirieron cierto desarrollo las formas de cooperación multilateral, entre ellas la cooperación tripartita, que ofrece a los países en desarrollo una elección más amplia de soluciones tecnológicas y, de acuerdo al carácter y objetivo del proyecto, de ahí puede resultar un medio para obtener acceso a los mercados tanto de Europa occidental como de Europa oriental.

La complementación recíproca de los recursos financieros, materiales, técnicos y de cuadros de especialistas, abre para todos los participantes de la cooperación

tripartita nuevas y más amplias posibilidades, en comparación con las que poseen por separado. Además, esta forma de cooperación permite aprovechar esta conjunción de recursos de manera más racional y eficiente.

Actualmente en la cooperación tripartita que incluye a los países europeos miembros del CAME, participan Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú. Para aprovechar las potencialidades de la cooperación tripartita se requiere superar varios problemas y dificultades, que se encuentran con mayor frecuencia en el financiamiento de proyectos y pago de servicios por los países en desarrollo de los créditos obtenidos. También se exige una estricta observancia de las obligaciones respecto a los plazos de los suministros, a la prestación de servicios, a la garantía de la calidad e integridad de los equipos, etc.

3. Los objetivos y perspectivas de la cooperación industrial

Para los países latinoamericanos las principales ventajas del desarrollo de la cooperación industrial con los países europeos miembros del CAME están relacionadas con las posibilidades de:

- a) Diversificar el acceso a la tecnología moderna, al obtenerla no sólo de Occidente, sino también de los países europeos miembros del CAME;
- b) Organizar o ampliar, sobre la base de esta tecnología moderna, la producción que se demanda en los mercados interno y externo;
- c) Incrementar los ingresos por exportación, inclusive de manufacturas y semimanufacturas, como resultado del incremento de las ventas al amplio y relativamente estable mercado de los países europeos miembros del CAME.

Para los países europeos miembros del CAME las ventajas de dicha cooperación están relacionadas con las posibilidades de:

- a) Incrementar y elevar la seguridad de importación desde los países latinoamericanos de materias primas y bienes manufacturados;
- b) Aumentar la exportación de equipos básicos, bienes manufacturados y otros, en cuya importación están interesados los países latinoamericanos.

Las formas bilaterales y multilaterales de cooperación industrial pueden complementarse, y esta cooperación puede contribuir en creciente grado al desarrollo de los vínculos comerciales y económicos estables y mutuamente beneficiosos entre los países europeos miembros del CAME y los países de América Latina.

Analizando las experiencias acumuladas de cooperación industrial, el informe del consultor de la CEPAL y el del

experto del CAME coinciden en afirmar que esta relativamente nueva forma de las relaciones económicas entre las dos áreas es una modalidad más compleja que el simple comercio de mercancías y que tiene un carácter más estable y de largo plazo, que corresponde mejor a los intereses de los países participantes.

Sin embargo, el desarrollo alcanzado por la cooperación industrial todavía está lejos de agotar las potencialidades y aspiraciones de las dos partes. El peso específico de la cooperación industrial es todavía poco significativa, en relación tanto con el volumen global del comercio exterior de los países de ambos grupos, como con el volumen del intercambio bilateral.

Parece probable que casi todos los países de las dos áreas han compartido el interés de buscar una expansión de las corrientes comerciales recíprocas y han estado empeñados, en mayor o menor grado, en aprovechar las posibilidades de complementariedades reales de las economías respectivas y las que ofrecía el desarrollo tecnológico de los países correspondientes. La dificultad principal para lograr estos objetivos fue y lo sigue siendo, el desconocimiento recíproco que impide identificar tanto las actividades propicias para desarrollar cooperación industrial, como las ventajas para ambas áreas de emprender acciones conjuntas en el campo de la producción destinada a los propios mercados o hacia terceros países. Factores de otra índole, vinculados a las diferencias existentes en los sistemas políticos y económicos, también ejercieron una influencia negativa pero menos determinante para la evolución de este proceso.

La efectividad de la cooperación industrial entre América Latina y el CAME depende de su contribución al fortalecimiento del crecimiento autónomo de América Latina, proceso este último que contempla la continuación de la inserción activa de las economías latinoamericanas en el escenario económico internacional y la reducción de su vulnerabilidad externa.

En tal sentido, la cooperación industrial entre los países de las dos áreas podría constituir uno de los instrumentos de orientación selectiva que utilicen las autoridades nacionales para que las relaciones comerciales y económicas de América Latina y el CAME concuerde mejor con los cambios registrados en las formas de inserción de las economías latinoamericanas en la esfera internacional.

En todo caso, el componente político desempeña un papel decisivo en el desarrollo de la cooperación industrial entre los países de América Latina y los países europeos miembros del CAME, ya que él depende en gran medida no sólo de los potenciales económico y tecnológico y del carácter mutuamente complementario de las estructuras económicas de los participantes, sino también de las intenciones e intereses

de los socios. Así, la cooperación industrial tendrá perspectivas promisorias siempre que las políticas comerciales se formulen teniendo en cuenta las diferencias de organización económica como antecedente y no como obstáculo.

B. COMERCIO DE MANUFACTURAS ENTRE LOS PAISES
LATINOAMERICANOS Y LOS PAISES EUROPEOS
MIEMBROS DEL CAME

1. Antecedentes

El comercio de manufacturas entre los países en desarrollo y los países de economía centralmente planificada es una cuestión de permanente preocupación de la Organización de las Naciones Unidas y sus organismos especializados. Así, por ejemplo, en la UNCTAD V se recomendó "la ampliación de la práctica de los acuerdos intergubernamentales a largo plazo que abarquen posibles sectores de desarrollo del comercio con los países en desarrollo, especialmente en la esfera de las manufacturas y semimanufacturas, sin perjuicio para las exportaciones tradicionales de dichos países".7/

Por otra parte, el informe de la Secretaría de la UNCTAD a la UNCTAD VI, recordando que los productos primarios constituyen más del 80% de las exportaciones de países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental, reiteró la necesidad de desplegar esfuerzos para mejorar dicha composición.

Entre algunas clasificaciones de manufacturas utilizadas por la UNCTAD, en el estudio del consultor de la CEPAL presentado a este Seminario se utiliza aquella que define como productos manufacturados todos los productos incluidos en las Secciones 5 a 8 de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de Naciones Unidas (CUCI) con exclusión del Capítulo 68, metales no ferrosos no trabajados. De otro lado, en el mismo estudio se plantea que aunque Cuba es un país latinoamericano miembro del CAME se trata de un caso especial, ya que su intercambio comercial con los países de Europa oriental tiene una base económica y política distinta de la de otros países latinoamericanos.

Después de 1975 el comercio entre América Latina y los países socialistas de Europa oriental se expandió rápidamente debido al aumento sustancial de las exportaciones latinoamericanas. Las exportaciones de Europa oriental a los países latinoamericanos crecieron en mucha menor proporción, creándose de esta manera un serio problema de desequilibrio comercial que ha sido planteado por los países del CAME.

Además, el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas no ha tenido una base amplia y estable, ya que están concentradas en sólo dos países (Argentina y Brasil) y

aumentaron en 1980 y 1981 debido a las compras extraordinarias de cereales argentinos y brasileños por la Unión Soviética. Estas compras obedecieron a factores muy circunstanciales que pueden repetirse o no en el futuro inmediato.

2. Importancia de las manufacturas en el comercio América Latina - Europa oriental

En el período comprendido entre 1970 y 1981 los países latinoamericanos y en particular los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI),^{8/} lograron significativos avances en la exportación de productos manufacturados a las diferentes áreas del mundo. En términos absolutos las ventas de manufacturas por los países de la ALADI aumentaron de 1.2 mil millones de dólares a 16.3 mil millones de dólares, es decir crecieron más rápido que el total de sus exportaciones. Como resultado la proporción de las manufacturas en el total exportado aumentó de 9.8% en 1970 a 18.8% en 1981.

Al mismo tiempo las exportaciones manufactureras de la ALADI a los países europeos miembros del CAME siguen teniendo un peso relativamente bajo dentro del total exportado al CAME, a pesar de su crecimiento en términos absolutos, a partir de 15 millones de dólares en 1970, a 79 millones en 1975, a 271 millones en 1980 y a 263 millones en 1981. Entre 1970 y 1980 su proporción aumentó de 4.8% a 7.6% para bajar en 1981 a 5.1%, debido principalmente al brusco incremento en las ventas de cereales argentinos a la Unión Soviética.

Por otra parte, cabe destacar la mínima participación que tienen los combustibles en las exportaciones de la ALADI a los países socialistas de Europa oriental y, asimismo, la altísima proporción que constituyen los productos primarios (secciones 0, 1, 2 y 4 de la CUCI) en las exportaciones totales de la ALADI a Europa oriental. En 1970 esos productos representaron 93.6% del total; en 1975, 92.7%; en 1980, 92.1% y en 1981, 94.9%.

Además de constituir una proporción reducida de las exportaciones de la ALADI a los países socialistas de Europa oriental, las manufacturas han provenido en su mayor parte de sólo dos miembros de la Asociación. En efecto, durante el período que se está examinando, Argentina y Brasil suministraron regularmente no menos del 90% de los productos manufactureros, distribuyéndose el resto en proporciones variables entre Colombia, México y Uruguay.

A pesar de ser Argentina uno de los mayores exportadores latinoamericanos de manufacturas a los países europeos miembros del CAME, aquellas tienen poca importancia en el total de sus ventas al área. En términos absolutos las exportaciones de manufacturas argentinas a Europa oriental experimentaron un continuo crecimiento entre 1975 y 1979,

pasando de 28.2 a 111.2 millones de dólares, siendo también 1979 el año en que alcanzaron su mayor peso relativo (18.4%). Sin embargo, durante 1980-1982 las ventas de productos manufacturados estuvieron disminuyendo tanto en términos absolutos como relativos, llegando en 1982 a 72 millones de dólares, o sea, 4.3% de las exportaciones totales de Argentina a Europa oriental.

Hay que señalar también que a lo largo del período examinado las exportaciones de manufacturas argentinas tuvieron escasa diversificación, encontrándose casi completamente en 3 ítems: extractos vegetales curtientes, cueros curtidos y tubos de hierro o acero.

Las exportaciones de manufacturas del Brasil a los países del CAME registraron una evolución parecida a la de Argentina. Sus ventas de productos manufacturados aumentaron entre 1975 y 1980 de 41.8 a 143.5 millones de dólares para llegar a representar 11% del total, pero en 1981 bajaron a 124.6 millones de dólares (8%) y en 1982 a 85.2 millones de dólares (7.3%). Esta baja tiene su explicación en una fuerte reducción de las exportaciones de manufacturas dirigidas a Polonia (de 58.5 a 13.4 millones de dólares) y a Rumania (de 29.7 a 2.5 millones de dólares).

Una circunstancia que distingue a Brasil de Argentina es una mayor diversificación de sus exportaciones manufactureras. Entre estas se han incluido, aunque en volúmenes desiguales, alrededor de 12 partidas diferentes (entre otras, ácidos y sus derivados, extractos vegetales curtientes, alcaloides, productos de perfumería y cosméticos, jabones, hilados e hilos textiles, tejidos de algodón, y hierro en bruto).

La participación de las manufacturas en las exportaciones de Colombia a los países socialistas de Europa oriental ha sido y ha estado limitada a muy pocos productos. Así, el total de las ventas de envases de cartón, hilos de fibras textiles y artículos de materias plásticas artificiales fluctuó en el período examinado entre 1.1 y 8.6 millones de dólares.

Las exportaciones de productos manufacturados de México a los países del CAME han sido de poca importancia y han estado limitadas principalmente a algunos elementos químicos, hilos de fibras textiles y vestuario.

Por su parte, las ventas de manufacturas del Uruguay a Europa oriental presentan rasgos similares a las de otros países examinados previamente: valores que han tendido a crecer en años recientes pero que han registrado fluctuaciones irregulares y un alto grado de concentración en pocos productos.

Los otros países de la ALADI (Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela) prácticamente no exportan manufacturas a los países miembros del CAME.

Por el lado de las importaciones latinoamericanas desde los países socialistas de Europa oriental se observa un predominio absoluto de las manufacturas en éstas, que algo disminuyó sólo en aquellos años que Brasil importó petróleo desde la Unión Soviética y/o carbón desde Polonia.

Así, en las importaciones argentinas desde Europa oriental durante el período 1975-1980, entre 65% y 92% del total consistían de manufacturas, sobre todo productos químicos y maquinaria. Para Brasil, en 1975-1982 los productos manufacturados representaron en promedio el 63% de las importaciones totales desde Europa oriental, con un fuerte predominio de bienes de capital y productos químicos. Una composición similar tienen las importaciones de Colombia, México y otros países latinoamericanos desde Europa oriental; en efecto, una elevada proporción corresponde a maquinaria y en segundo lugar están los productos químicos.

3. Posiciones de los países de Europa oriental de América Latina respecto al comercio recíproco de manufacturas

Los países del CAME conscientes de los bajos niveles alcanzados por las manufacturas en sus importaciones desde América Latina dan como razón principal para ello el fuerte desequilibrio existente en el comercio mutuo, lo que les impide aumentar sus compras en la región. Otro factor negativo importante es la gran distancia geográfica entre Europa oriental y América Latina; los fletes encarecen mucho el costo de las mercancías de manera que éstas pierden su competitividad, siendo ese hecho de especial trascendencia para los bienes de consumo.

Por otra parte, se ha argumentado que normalmente las telas, los calzados y los vestuarios se producen en pequeñas cantidades en los diferentes países de América Latina, mientras que las empresas importadoras soviéticas están interesadas en adquirir grandes partidas. También las empresas soviéticas importadoras de bienes de consumo han reclamado sobre la calidad de ciertas mercancías latinoamericanas, la que con cierta frecuencia no ha correspondido a las expectativas de los consumidores. Ello no permite a las empresas incluir esas importaciones en sus planes de largo plazo, los cuales son la base del comercio.

Al mismo tiempo habrían crecido las dificultades para exportar la maquinaria de los países del CAME al mercado latinoamericano. Por ejemplo, en Brasil el sector estatal compra solamente equipos completos pero por no más de 15 a 20% del costo total de los proyectos de inversión, lo que hace extremadamente difícil la compatibilización con el equipamiento nacional.

Los países latinoamericanos, por su parte, no tienen una posición común en relación al comercio de manufacturas con los países del CAME. Ello se explica por los diferentes grados de desarrollo industrial de los países de América Latina, así como por las diferencias en sus políticas económicas y comerciales.

En Argentina durante varios años la situación económica fue desfavorable tanto para la producción como para la exportación de manufacturas; en las condiciones económicas imperantes muchos productos industriales argentinos perdieron su competitividad. El cambio registrado en años recientes en la política económica ha empezado a producir efectos favorables; sin embargo, la reactivación del comercio sería lenta y gradual, aunque los empresarios argentinos están interesados en promover las ventas de manufacturas a Europa oriental. Además las autoridades de Argentina están conscientes del desequilibrio en favor de su país existente en el comercio con los países del CAME, lo que no les permitiría insistir mucho en la promoción de sus exportaciones manufactureras.

También se ha expresado en Argentina que el país no puede equilibrar adecuadamente el comercio con la Unión Soviética, ya que debido a sus actuales problemas económicos el sector público está limitado en sus posibilidades de compras de equipos y el sector privado nacional no tiene tradición de compras de equipos en Europa oriental.

En Uruguay, la política económica vigente durante los últimos años habría sido la causa principal de las dificultades para exportar manufacturas tanto hacia Europa oriental como hacia el resto del mundo. Mientras otros países tomaron medidas de promoción de las exportaciones manufactureras, la política económica del Uruguay no contempló incentivos especiales para los exportadores de manufacturas. En estas condiciones resulta muy difícil esperar que los empresarios se dirijan a los mercados externos con un producto nuevo o con un producto ya conocido a un mercado nuevo. Por eso el comercio de Uruguay con los países de Europa oriental está dominado por los productos tradicionales de exportación, aún en mayor grado que el comercio con otras áreas.

Se ha mencionado también en Uruguay que las condiciones específicas de los países socialistas constituyen otra causa de las dificultades para penetrar en sus mercados con la exportación de artículos manufacturados. Entre esas condiciones específicas está el monopolio en cada país del CAME de una empresa de comercio exterior para la compra de cierto tipo de productos; la total centralización administrativa; la tendencia de las empresas de comercio exterior de los países socialistas de hacer negocios con las empresas estatales o con las empresas privadas de mayor envergadura y de comprar grandes cantidades de mercaderías, siendo todos ellos elementos que complican la participación de las pequeñas y medianas

empresas privadas en el comercio. Al mismo tiempo, los empresarios uruguayos no tienen experiencia en la formación de las "trading companies" para administrar sus exportaciones, ni tampoco disponen de un apoyo promocional suficiente de parte del Estado.

En el Brasil se encuentra insatisfactorio el estado del comercio de manufacturas con los países miembros del CAME, ya que el país tiene muchas dificultades para colocar sus productos manufacturados en los mercados de Europa oriental, en circunstancias de que se considera que su potencial industrial está en condiciones de satisfacer ciertas necesidades de abastecimiento de los países socialistas. Tanto el gobierno como el sector privado están sumamente interesados en ampliar sustancialmente las ventas de productos manufacturados a los países de Europa oriental y creen que los mercados de estos países podrían absorber manufacturas brasileñas en cantidades significativas.

El gobierno de Brasil ha promovido la participación de empresas privadas nacionales en todas las ferias comerciales internacionales que se realizan en los países de Europa oriental. Respondiendo al interés de esos países de dar el carácter más amplio posible a sus ferias, el gobierno del Brasil ha financiado a sus empresas privadas para que participen en ellas. Por otra parte, en los últimos años la Comisión con Europa oriental (COLESTE) y la Asociación Brasileña de Industrias de Base (ABDIB) organizaron misiones comerciales industriales a Checoslovaquia, República Democrática Alemana y la Unión Soviética, con el objetivo de promover las ventas de manufacturas. Las misiones industriales de estos países, que recíprocamente visitaron Brasil, expresaron su satisfacción por el alto grado de desarrollo industrial brasileño y por las amplias y apropiadas capacidades de producción de las empresas visitadas, tanto estatales como privadas. Complementariamente, una "trading company" ha expuesto los productos manufacturados de las empresas privadas brasileñas en los "expocenters" permanentes de la Unión Soviética, República Democrática Alemana, Checoslovaquia y Hungría.

Así, los organismos gubernamentales y las empresas privadas del Brasil han estado haciendo un amplio esfuerzo económico y organizativo para promover las ventas de manufacturas en Europa oriental, pero consideran que hasta ahora no ha habido una respuesta apropiada de parte de los países del CAME.

Por parte del Brasil se han planteado diferentes razones que explicarían el bajo nivel de las ventas de productos manufacturados a los países de Europa oriental. Entre ellas hay problemas estructurales vinculados a su sistema socio-económico, a la vez que hay también dificultades coyunturales y obstáculos de carácter técnico. El problema estructural consiste en cierta rigidez en la toma de decisiones,

proveniente de la falta de flexibilidad en sus escalones administrativos. Una de las manifestaciones y consecuencias de esta rigidez es la resistencia de las empresas importadoras a cambiar sus administradores. La falta de divisas es una dificultad coyuntural causada por la crisis económica internacional y agravada en algunos casos por dificultades económicas y financieras nacionales (Polonia, Rumania) y, en otros, por las malas cosechas de cereales (Unión Soviética). Un obstáculo técnico importante es la distancia existente entre Brasil y Europa oriental, ya que el flete encarece significativamente las mercaderías de ese país llegando en muchos casos a privarles de su competitividad sobre todo en comparación con las manufacturas de Europa oriental.

En las reuniones de las comisiones mixtas de comercio y cooperación científica y tecnológica, los representantes de los países socialistas han explicado que es el alto déficit comercial que tienen con Brasil, lo que les impide comprar las manufacturas de ese país. La parte brasilera no ha considerado que ese sea un argumento válido, ya que sostiene que ese déficit se genera casi exclusivamente por las compras de productos agrícolas que los países socialistas efectúan por razones de emergencia y que de todas maneras las efectuarían en algún lugar del mundo. Agrega que Brasil no tiene gran interés en promover las exportaciones de sus cereales, porque los compradores no faltarían.

En definitiva, Brasil considera que existen perspectivas favorables para la ampliación de las exportaciones de sus manufacturas a los países de Europa oriental, siempre que haya una adecuada disposición política de esos países. Se argumenta que hay un componente político importante en las decisiones de las empresas de comercio de Europa oriental para escoger sus socios comerciales y que ese componente podría pesar más en las decisiones de comprar manufacturas favoreciendo a los países en desarrollo. En tal sentido, los países socialistas podrían dar algún tipo de preferencia a los países en desarrollo que tienen la capacidad de suministrarles manufacturas, incluyendo equipos y maquinarias, en comparación con lo que hacen en sus tratos con los países desarrollados de economía de mercado.

Adicionalmente, de parte del Brasil se ha sostenido que los países latinoamericanos no tienen acceso oportuno a la información sobre lo que se hará en cuanto a programas de desarrollo económico de los países socialistas. Cuando los planes quinquenales han sido publicados y Brasil ha recurrido a los organismos gubernamentales para examinar que equipos puede suministrar para la construcción de las plantas industriales previstas, la respuesta generalmente ha sido que ya se habían concluido los acuerdos necesarios con ciertas empresas occidentales o de países socialistas. Por ello, se ha planteado que es indispensable una transmisión apropiada

de la información sobre la naturaleza de los planes de desarrollo de los países del CAME y, además, que uno de los caminos para ampliar el comercio de manufacturas es la cooperación industrial, incluyendo operaciones tanto bilaterales como triangulares.

4. Algunas conclusiones sobre el estado actual del comercio de manufacturas entre América Latina y los países del CAME y sus posibilidades de ampliación

A pesar del significativo desarrollo del comercio entre los países de América Latina y los países europeos miembros del CAME registrado en los últimos años, sobre todo el notable aumento de las exportaciones latinoamericanas, la estructura cuantitativa y cualitativa de ese comercio evidencia ciertos desequilibrios que producen efectos negativos sobre las relaciones económicas entre las dos regiones.

Las exportaciones latinoamericanas crecieron en el período examinado mucho más rápido que las exportaciones de los países socialistas, lo que crea para estos últimos un serio problema de déficit comercial. Al mismo tiempo, en las exportaciones latinoamericanas a Europa oriental predominan las materias primas, inclusive en mayor grado que en las destinadas a Europa occidental, mientras que las manufacturas tienen un bajo peso relativo y su valor absoluto es muy limitado.

Sólo dos países, Argentina y Brasil, exportan no menos del 90% de las manufacturas latinoamericanas, pero esas exportaciones tienen escasa diversificación y se componen en su mayoría de productos de reducido valor agregado.

Aunque todos los países latinoamericanos están incluidos en las listas de beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias de los países de Europa oriental, todo parece indicar que están aún por aprovecharse debidamente las potencialidades que pueden tener los esquemas preferenciales de los países socialistas para los países de América Latina.

Es de notar también que con excepción de Brasil, los países latinoamericanos no parecen haber llevado a cabo en los últimos años una política activa de promoción de sus exportaciones manufactureras a los mercados de Europa oriental. De otro lado, la crisis económica y financiera internacional influyó negativamente sobre las posibilidades de los países socialistas de ampliar sus compras de manufacturas en América Latina.

Sin embargo, a pesar de las dificultades existentes en el comercio de manufacturas entre las dos áreas, existen vías para promover el desarrollo de ese comercio.

En primer lugar, una alternativa interesante la constituyen los acuerdos de compensación establecidos dentro del marco de la cooperación industrial. Si los países

latinoamericanos compran plantas a los países miembros del CAME, los pagos de esas compras podrían realizarse a través de la exportación al CAME de las manufacturas y semimanufacturas producidas por esas plantas.

En segundo término, podrían vincularse los aumentos de compras de manufacturas de los países miembros del CAME por los países latinoamericanos, con el incremento de ventas de manufacturas latinoamericanas a los países del CAME.

Tercero, sería recomendable que las empresas exportadoras latinoamericanas muestren mayor dinamismo en su comercio con los países del CAME. Así, les correspondería estudiar mejor los mercados de los países socialistas y sus posibilidades de importación, a la vez que necesitan ser más activas en la promoción de sus mercaderías, en la vinculación de compras y ventas y en la creación de las empresas mixtas. Complementariamente, un método eficaz de promover las exportaciones de manufacturas latinoamericanas sería a través de la formación de "trading companies" por las empresas exportadoras de la región, lo que podría hacerse con el apoyo técnico y organizativo del Estado.

En cuarto lugar, como el comercio de manufacturas se ve afectado seriamente por los altos costos de los fletes, sería conveniente considerar la utilización de ciertas modalidades de transporte marítimo que permitan reducir las tarifas.

Por último, en el comercio recíproco de manufacturas es muy importante el componente de decisión política sobre la materia, por lo que una nueva actitud en tal sentido debería contribuir tanto a la ampliación de las importaciones latinoamericanas desde Europa oriental, como al incremento de las compras de manufacturas latinoamericanas por los países miembros del CAME.

C. LOS CONVENIOS DE COOPERACION EN HIDROELECTRICIDAD

1. Antecedentes Generales

Para tener una visión amplia de la cooperación en el campo de la hidroelectricidad entre los países de América Latina y los países miembros del CAME, fueron preparados dos estudios independientes: uno por un consultor de la CEPAL y el otro por un consultor de la UNCTAD. Los dos informes no muestran grandes divergencias en la evaluación de las experiencias registradas confirmando que se trata del tema menos controvertido sobre las relaciones económicas entre las dos áreas.

Los convenios de cooperación en materia de energía eléctrica ocupan un lugar preponderante entre todos los convenios de cooperación suscritos por los países de América Latina y los países del CAME. Ello se explica por la gran importancia que tiene el problema energético para el

desarrollo de los países latinoamericanos, por su gran potencial hidroeléctrico que hasta ahora ha sido sólo parcialmente explotado, y por la reconocida experiencia y capacidad en diseño y fabricación de equipos eléctricos que tienen algunos países europeos miembros del CAME.

Las necesidades de desarrollo energético de los países de América Latina se han traducido en la realización de múltiples esfuerzos para ampliar significativamente sus capacidades instaladas de generación, especialmente a partir de 1970. La intensificación de la ampliación energética en la región ha requerido importante apoyo financiero y tecnológico externo, incluyendo el proveniente de los países europeos miembros del CAME. En la década de 1970 la capacidad instalada regional se amplió en 44.800 MW, de los cuales un total de 8.100 MW corresponde a la creada en cooperación con los países del CAME.

En el informe del consultor de la CEPAL se examinan específicamente las experiencias de cuatro países de América del Sur (Argentina, Brasil, Perú y Uruguay), los que han materializado proyectos de desarrollo energéticos con los países europeos miembros del CAME, más concretamente con la Unión Soviética, Checoslovaquia y Hungría.

La base jurídica y contractual de la cooperación en hidroelectricidad la forman los convenios intergubernamentales de dos tipos: convenios comerciales sobre suministro de maquinaria y equipos o bien convenios de asistencia técnica. Las obligaciones concretas de las partes se establecen en los contratos entre las organizaciones de comercio exterior de los países socialistas y las empresas latinoamericanas, en la mayoría de los casos, estatales. Estas obligaciones incluyen los plazos de suministro de los equipos, servicios a prestar (diseño, participación en los trabajos de construcción y montaje, ajuste, formación de cuadros técnicos, servicio técnico a los equipos suministrados, etc.), condiciones y forma de pago.

Las condiciones de comercio y de crédito en la cooperación se determinan por la práctica mundial existente y toman en cuenta las posibilidades financieras de los países latinoamericanos y las perspectivas de su solvencia. Al mismo tiempo, las condiciones de cooperación reflejan la aspiración de los países miembros del CAME para contribuir a la formación de economías más autónomas en los países en desarrollo y para promover principios de beneficio mutuo.

2. Análisis de las experiencias registradas

Los estudios realizados por los consultores de la CEPAL y de la UNCTAD concluyen que en varios casos fueron relativamente bajos los precios de las máquinas y equipos electromecánicos adquiridos en los países miembros del CAME, así como los

pagos correspondientes fueron usualmente convenidos a largo plazo y con bajos intereses. Esta situación se ha podido verificar efectivamente en algunos casos, en los que se han comparado los resultados de licitaciones internacionales abiertas, tal como ocurrió en la adquisición de las turbinas y generadores de la central binacional de Salto Grande, en la cual la diferencia de precios resultante era notable.

Además, la adquisición de los equipos de generación eléctrica en los países miembros del CAME ha significado para los países latinoamericanos disponer de una mayor diversificación de proveedores, con el consiguiente mayor poder de negociación que ello significa.

En lo que se refiere a la calidad de los equipos suministrados principalmente por la Unión Soviética y Checoslovaquia, los ejecutivos de las empresas adquirentes han manifestado su opinión favorable en relación a sus características técnicas. Han expresado que se trata de máquinas de construcción muy sólida y de buen diseño, con las que ha sido posible obtener un buen nivel de operación y un alto rendimiento hidráulico y eléctrico. Asimismo, han coincidido en manifestar que se trata de equipos confiables, los que en algunos casos ya se encuentran en operación desde hace varios años.

En cuanto a problemas registrados en la cooperación hidroenergética con países europeos del CAME, los ejecutivos latinoamericanos entrevistados mencionaron las dificultades que ocurrieron inicialmente para efectuar la inspección del equipo en fábrica. Estas dificultades pudieron solucionarse en todos los casos y las inspecciones en la etapa de fabricación de los equipos se efectuaron por parte del personal designado por los adquirentes. Otras dificultades y retrasos producidos en algunos casos correspondieron a la etapa de montaje de los equipos y también pudieron solucionarse satisfactoriamente.

También ha tenido consecuencias positivas la cooperación técnica en forma de estudios del potencial hidroeléctrico de determinados ríos o zonas y/o estudios de factibilidad y de predimensionamiento de centrales hidráulicas efectuada en colaboración con países miembros del CAME, pues estos países han contribuido con su gran experiencia y han enviado el personal técnico y todos los equipos necesarios para efectuar en forma completa estos estudios.

Las modalidades de cooperación en hidroelectricidad entre los países de América Latina y los países europeos miembros del CAME han ido cambiando con el tiempo y según el grado de desarrollo relativo de cada país latinoamericano. Las principales modalidades de los contratos suscritos han sido:

- contratos en condiciones "llave en mano";

- contratos para fabricación y suministro de equipos; y
- formación de consorcios que incluyan las empresas de los países del CAME y de América Latina (o también las empresas de terceros países).

Los contratos "llave en mano" han sido bastante comunes para los países que tenían poco desarrollada su industria metalmeccánica, mientras que los contratos para fabricación y suministro de los equipos han demostrado ser una modalidad conveniente para los países latinoamericanos que tienen un grado relativamente avanzado de desarrollo metalmeccánico. La formación de consorcios bilaterales o multilaterales es posible y conveniente para los países latinoamericanos de mayor desarrollo metalmeccánico, pues ello aumenta enormemente la posibilidad de fabricación local de equipos muy complejos, permitiendo una amplia colaboración en este campo y un intercambio muy efectivo de tecnología.

A pesar de que la cooperación en hidroelectricidad es beneficiosa tanto para los países de América Latina como para los del CAME, la materialización de convenios en este sector encuentra dificultades que provienen principalmente del alejamiento geográfico, de problemas de fletes y comunicaciones y de desconocimiento recíproco de sus posibilidades y necesidades.

Los fletes marítimos han tenido, en algunos casos, que soportar los inconvenientes derivados de demoras y retrasos causados sobre todo por el bajo volumen de comercio habitual entre los países latinoamericanos y los del CAME. Aunque las tarifas del transporte marítimo en barcos de países miembros del CAME suelen ser inferiores a las de las compañías pertenecientes a la Conferencia Marítima del Atlántico Norte, el ahorro en el flete con frecuencia es contrarrestado por las demoras de los embarques.

La falta de información sobre las necesidades y posibilidades recíprocas de los países de América Latina y los países europeos miembros del CAME constituye un serio obstáculo para el mayor desarrollo de cooperación entre ellos en la construcción de centrales eléctricas. Es un factor negativo importante el desconocimiento existente, por parte de los ingenieros y técnicos latinoamericanos, de la tecnología y normas utilizadas y de los procesos productivos propios de los países europeos miembros del CAME. Incluso, el hecho de estar más al tanto de las tecnologías, normas y procesos occidentales se refleja en las condiciones que suelen establecerse en los llamados a licitaciones abiertas internacionales.

3. Perspectivas de la cooperación en hidroelectricidad

En los últimos años, la crisis económica internacional y el deterioro de la situación económica de los países latino-

americanos tuvieron cierta influencia negativa sobre las relaciones económicas entre América Latina y los países del CAME, incluyendo su cooperación en hidroelectricidad. La postergación de algunos proyectos energéticos nuevos y la dilación en la construcción de otros ya iniciados, por razones de austeridad financiera, tienden a disminuir el volumen y la intensidad de la cooperación bi o multilateral.

Pero a pesar de la reducción del ritmo de desarrollo energético en muchos países latinoamericanos, las perspectivas de expansión de la cooperación energética entre la región y los países europeos miembros del CAME son favorables. La intención de los países latinoamericanos de reducir el peso del petróleo en sus balances energéticos, equilibrando la estructura de éstos, tendría como consecuencia práctica el aumento de la potencia instalada de centrales hidroeléctricas. Para ello un papel importante puede desempeñar la cooperación con los países europeos miembros del CAME.

Con tal fin, probablemente seguirán utilizándose las tres modalidades de cooperación ya ensayadas: contratos "llave en mano"; contratos de suministro de equipos y/o servicios, y formación de consorcios bi o multilaterales. Esta última puede ser la modalidad de creciente aplicación en el futuro, sobre todo en los países cuya industria metalmecánica está en situación de fabricar algunos equipos energéticos de cierta complejidad.

La formación de consorcios mixtos de fabricantes supone también otra condición que es importante para obtener mejores resultados en la cooperación internacional, siendo ella la concertación de convenios de largo plazo. Los convenios de este tipo presentan varias ventajas, entre las que cabe destacar un mayor intercambio de tecnología, un mejor conocimiento recíproco de las partes y el desarrollo de diversas etapas de fabricación de equipos.

Complementariamente, parece imprescindible que exista un mayor flujo de información acerca de las necesidades y posibilidades recíprocas de los países latinoamericanos y de los del CAME. Asimismo es de gran importancia un mayor conocimiento, por parte de los ingenieros y técnicos latinoamericanos, de las tecnologías, normas y procesos productivos propios de los países europeos miembros del CAME.

Para evitar la repetición de algunos inconvenientes surgidos en experiencias ya evaluadas, se podría incorporar en los futuros contratos los siguientes puntos:

- definiciones claras y detalladas de los servicios de inspección que se requieren;
- programas de inspección, determinando elementos y etapas que serían objeto de inspección;
- determinación previa de los métodos de ensayo, normas y valores de referencia;

- determinación de los elementos en que se exigirá un premontaje en fábrica y si habrá o no inspección de estas operaciones por parte del comprador o su representante;
- concertación previa de las modalidades que regirán el montaje de equipos, indicando cantidades y condiciones del personal especializado que envíe el fabricante.

Como conclusión de este resumen, se confirma que ha sido positiva la experiencia de la participación de los países europeos miembros del CAME en la materialización de los programas de desarrollo energético de los países latinoamericanos; que la ampliación de la cooperación en hidroelectricidad entre las dos áreas puede contribuir al incremento del potencial energético, tecnológico, industrial y económico en general de los países de América Latina, y que a pesar de la situación actual de crisis económica y financiera de la región latinoamericana, las perspectivas de esta cooperación son amplias y promisorias.

III. EL COMERCIO DE MANUFACTURAS ENTRE PAISES DE
AMERICA LATINA Y PAISES DE EUROPA ORIENTAL
MIEMBROS DEL CAME 9/

A. TENDENCIAS GENERALES

El intercambio comercial de los países de Europa oriental miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME) con los países de América Latina ha continuado desenvolviéndose bajo condiciones relativamente favorables, aun cuando persisten ciertos problemas y se mantienen ciertas características que han marcado su evolución durante las últimas dos décadas. Si bien el presente informe está orientado principalmente a analizar los aspectos relacionados con el intercambio de productos manufacturados, parece conveniente comenzar con un examen de las tendencias generales del comercio global entre los dos grupos de países, aunque ello signifique repetir aquí algunos juicios y conclusiones basados en los estudios hechos por la Secretaría de la CEPAL en años anteriores sobre este mismo tema.10/

En este análisis del comercio global entre las dos áreas es necesario, sin embargo, mencionar separadamente las cifras correspondiente a Cuba, no solamente porque su sistema económico-social se identifica con los de Europa oriental,11/ (y de hecho se constituyó como miembro del CAME desde 1972), sino porque la prohibición de relaciones comerciales que le impuso Estados Unidos desde comienzos de la década de los sesenta (adoptada también por otros países de economía de mercado) obligó a Cuba a reorientar su comercio hacia aquellos países. En consecuencia, tanto el intercambio comercial como la cooperación económica entre Cuba y los países de Europa oriental responden a orientaciones e intereses que no existen o no juegan el mismo papel en las economías del resto de los países latinoamericanos.

Parece conveniente examinar, en primer lugar, la evolución del comercio global de los países de Europa oriental y la participación que en él tienen las distintas áreas o grupos de países, entre ellos los latinoamericanos.

Entre 1970 y 1982 las exportaciones totales de los siete países de Europa oriental aumentaron de 30 968 a

163 445 millones de dólares, mientras que sus importaciones (también sobre una base fob.) subieron de 33 700 a 179 031 millones de dólares. Fue éste, por lo tanto, un período de crecimiento del intercambio comercial bastante intenso pero no excepcional, si se lo compara con las tasas de crecimiento registradas en los intercambios a nivel mundial, por el conjunto de los países desarrollados y aún en el grupo más numeroso pero también más heterogéneo de los países en desarrollo. Como resultado de ello se advierte que en el citado período la participación del conjunto de los países de Europa oriental en el comercio mundial en términos relativos no registró cambios de gran significación, aunque en los últimos años los porcentajes correspondientes fueron ligeramente más bajos que los de 1970. En efecto, en 1970 las exportaciones de Europa oriental representaron el 9.8% de las exportaciones mundiales, proporción que declinó a 7.8% en 1980 y apenas llegó a restablecerse a 9.1% en 1982, esto es, no logró recuperar la posición que habían tenido en 1970. En las importaciones se produjo una evolución similar: en 1970 Europa oriental tenía el 9.6% de las importaciones mundiales, proporción que se redujo al 7.9% en 1980 y al 8.5% en 1982.^{12/}

Las cifras presentadas en los Cuadros 1 y 2 permiten examinar la distribución del comercio de Europa oriental por grandes áreas o grupos de países. El primer hecho que hay que destacar es la elevada participación que corresponde al comercio recíproco de Europa oriental. En las exportaciones, este comercio recíproco en 1970 representó el 59% del total, proporción que disminuyó en los años posteriores pero que se mantuvo en 52% en 1982. Este es un porcentaje similar al que ha registrado en los años recientes el comercio intra-comunitario de la Comunidad Económica Europea. Las exportaciones destinadas al grupo de países desarrollados de economía de mercado ocupan el segundo lugar y su importancia tendió a crecer en el período 1970-1980, pasando de 24.1% a 32.8% entre los dos años citados; en los dos años siguientes ese porcentaje fue poco menor pero de todos modos más alto que a comienzos del decenio del setenta. Por último, está el grupo de los países en desarrollo cuya participación en las exportaciones de Europa oriental ha variado entre un 13% y un 15% del total pero que incluye un número de países entre los cuales hay algunos con los que el intercambio comercial es de gran significación (por ejemplo, Yugoslavia, Cuba, India, entre otros) y algunos también con los cuales el intercambio es poco significativo u ocasional. En este grupo se encuentran los países latinoamericanos, cuya participación en las exportaciones de Europa oriental es bastante modesta, cuando se excluye a Cuba por las razones indicadas previamente. En efecto, las exportaciones de Europa oriental a los países miembros de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) han representado generalmente sólo el 0.5% del total y cuando

Cuadro 1

EUROPA ORIENTAL: EXPORTACIONES, POR PRINCIPALES AREAS Y PAISES LATINOAMERICANOS DE DESTINO
(Valores FOB en millones de dólares)

	1970	1975	1978	1979	1980	1981	1982
Total mundial	30 968	78 345	113 590	136 153	156 510	159 391	163 445
Países desarrollados de economía de mercado	7 475	21 523	30 497	41 371	51 312	48 460	46 783
Países en desarrollo	4 084	10 491	17 486	20 244	23 659	27 727	22 555
Europa oriental	18 347	44 529	62 442	71 179	77 205	79 282	(85 000)
Argentina	18	94	92	118	105	116	
Bolivia	1	12	14	15	16	13	
Brasil	75	316	231	278	284	249	
Colombia	22	16	82	94	73	31	
Ecuador	5	4	22	34	10	6	
México	10	37	50	33	63	28	
Perú	2	70	50	84	47	38	
Uruguay	4	8	8	18	25	4	
Suma de 8 países:	137	557	549	674	623	485	
ALADI	150	608	592	766	815	798	
Cuba	78	1 827	3 151	3 587	4 017	4 436	
América en desarrollo	936	2 540	3 929	4 546	5 068	5 517	
<u>Distribución porcentual</u>							
Tótal mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados de economía de mercado	24.1	27.5	26.8	30.4	32.8	30.4	28.6
Países en desarrollo	13.2	13.4	15.4	14.9	15.1	17.4	13.8
Europa oriental	59.2	56.8	55.0	52.3	49.3	49.7	52.0
8 países América Latina	0.4	0.7	0.5	0.5	0.4	0.3	
ALADI	0.5	0.8	0.5	0.6	0.5	0.5	
Cuba	2.5	2.3	2.8	2.6	2.6	2.8	
América en desarrollo	3.0	3.2	3.5	3.3	3.2	3.4	

Fuente: Boletín Mensual de Estadística de la Naciones Unidas, agosto de 1982 y julio de 1983.

Cuadro 2

EUROPA ORIENTAL: IMPORTACIONES, POR PRINCIPALES AREAS Y PAISES LATINOAMERICANOS DE ORIGEN
(Valores FOB, en millones de dólares)

	1970	1975	1978	1979	1980	1981	1982
Total mundial	33 700	97 517	118 667	152 792	176 914	180 297	179 031
Países desarrollados de economía de mercado	10 294	38 857	39 774	59 003	69 882	70 008	68 688
Países en desarrollo	3 467	10 818	12 612	18 013	23 927	26 584	22 973
Europa oriental	18 419	44 335	66 281	69 519	75 801	77 431	88 000
Argentina	81	464	607	650	1 935	3 501	
Bolivia	4	28	73	66	51	36	
Brasil	139	734	873	1 176	1 479	2 841	
Colombia	30	46	86	87	147	141	
Ecuador	10	30	54	54	46	48	
México	4	12	50	31	51	89	
Perú	53	216	110	121	87	121	
Uruguay	11	35	37	37	62	83	
Suma de 8 países:	302	1 585	1 890	2 222	3 858	6 850	
Cuba	681	2 234	3 502	3 567	3 389	3 751	
América en desarrollo	996	3 899	5 467	5 829	7 309	10 686	
<u>Distribución porcentual:</u>							
Total mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados de economía de mercado	30.5	39.8	33.5	38.6	39.5	38.8	38.4
Países en desarrollo	10.3	11.1	10.6	11.8	13.5	14.7	12.8
Europa oriental	54.7	45.4	55.9	45.5	42.8	42.9	45.8
8 países América Latina	0.9	1.6	1.6	1.5	2.2	3.8	
Cuba	2.0	2.3	3.0	2.3	1.9	2.1	
América en desarrollo	3.0	4.0	4.6	3.8	4.1	5.9	

Fuente: Boletín Mensual de Estadística de las Naciones Unidas, agosto de 1982 y julio de 1983.

se observa su distribución por países se advierte que hay una elevada concentración de las mismas en pocos países (principalmente en Argentina y Brasil).

Respecto a las importaciones, cuya distribución por principales áreas se muestra en el Cuadro 2, hay también hechos interesantes que destacar. Obviamente las importaciones intra-área ocupan el primer lugar, pero su importancia relativa ha sido un poco menor que en el caso de las exportaciones y ha tendido a reducirse con mayor intensidad. Es más elevada en las importaciones que en las exportaciones la participación correspondiente al grupo de países desarrollados de economía de mercado, hecho que generalmente se vincula con los esfuerzos de los países de Europa oriental para modernizar determinados sectores de su industria y que se vieron facilitados por la concesión de créditos de parte de los países proveedores de equipos y tecnología. También aquí en las importaciones de Europa oriental, como ya se señaló en las exportaciones, es reducida la participación del grupo de países en desarrollo, pero los latinoamericanos han logrado en este campo ciertos progresos que se manifiestan en un mayor volumen de compras por parte de los países de Europa oriental, pero que al mismo tiempo plantean algunas interrogantes sobre las perspectivas futuras del intercambio recíproco, debido al fuerte desequilibrio de la balanza comercial.

En resumen, una apreciación global de la evolución del intercambio comercial entre Europa oriental y los países latinoamericanos (excluyendo a Cuba) incluiría los siguientes puntos:

- a) Persiste -y en los años 1981 y 1982 fue mayor- el fuerte desequilibrio entre exportaciones e importaciones, hecho que reviste indudable importancia cuando algunas de las partes que realizan ese intercambio tienen entre sus objetivos de política comercial el logro de comercio equilibrado.
- b) Persiste y últimamente se ha intensificado la elevada concentración del comercio con pocos países latinoamericanos (principalmente Argentina y Brasil, y en mucha menor proporción, Colombia, México y Perú), mientras el comercio con los demás países acusa gran inestabilidad.
- c) Tomando en consideración que una parte sustancial del aumento de las importaciones europeas desde América Latina en 1980 y 1981 correspondió a compras de cereales en Argentina y que el monto de estas transacciones está en parte determinado por los resultados de la producción interna en los países importadores (principalmente la Unión Soviética) y por el estado de las relaciones entre este país y los Estados Unidos (principal proveedor de aquél), no parecen existir razones para pensar que esta reciente expansión del comercio tiene fundamentos sólidos, sino que obedece en gran parte a factores circunstanciales, que pueden repetirse o no en el futuro inmediato.

d) Por último, si bien es verdad que se han hecho avances en el campo de la exportación de manufacturas latinoamericanas a países de Europa oriental, su importancia relativa es todavía muy pequeña, corresponden casi en su totalidad a sólo dos países (Argentina y Brasil) y su composición es muy escasamente diversificada, concentrándose principalmente en productos de las industrias tradicionales. Las características y problemas específicos de las exportaciones de manufacturas y el intercambio de éstas con los países de Europa oriental son los aspectos en los que se centra este informe.

B. DISTRIBUCION GEOGRAFICA Y ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA

Al iniciar esta parte del documento conviene precisar sus alcances. En primer lugar, por lo que se refiere al número de países latinoamericanos que incluye, siendo deseable que cubriera a todos los países que tradicionalmente se agrupan bajo el rótulo latinoamericano, -con la excepción de Cuba por las razones ya indicadas- debió circunscribirse a los que forman la actual Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), por razones de disponibilidad de información estadística y de otra índole. Los países que forman ALADI, por supuesto, constituyen una muestra muy representativa del comercio latinoamericano con Europa oriental, en especial si se trata de examinar la importancia del comercio de manufacturas.

En segundo lugar, está el problema de lo que debe entenderse o clasificarse como "manufacturas". En algunas publicaciones de esta misma Secretaría se ha hecho una clasificación de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas según su origen industrial, de tal modo que quedan incluidas como manufacturas o semi-manufacturas algunos productos que en la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de Naciones Unidas (CUCI), figuran en las secciones 0, 1, 2 y 4, que en general se consideran productos primarios o básicos con cierto grado de elaboración.^{13/} En los estudios de la Secretaría de la UNCTAD se han utilizado tres categorías de clasificación dependiendo del grado de desagregación de las informaciones disponibles:

- a) Una que clasifica como manufacturas todos los productos incluidos en las secciones 5 a 8 (menos el capítulo 68, metales no ferrosos no trabajados.
- b) Otra que, a los productos de la clasificación anterior, agrega algunos productos procesados o semi-procesados comprendidos en las secciones 0 a 4 de la CUCI; y finalmente
- c) Otra clasificación en la que están definidos como manufacturas todos los productos incluidos en la clasificación b)

con exclusión de los productos del petróleo y los metales no ferrosos no trabajados.^{14/} En este documento, por la naturaleza de la información disponible, se ha tenido que adoptar la clasificación a); ésto es, definir como productos manufacturados todos los incluidos en las secciones 5 a 8 de la CUCI con exclusión del capítulo 68, metales no ferrosos no trabajados, aunque identificando la importancia de estos últimos tanto en el conjunto de las exportaciones de ALADI como a nivel de las exportaciones de cada país.

En 1970 las exportaciones totales de ALADI a Europa oriental alcanzaron a 310 millones de dólares y representaron el 2.5% de sus exportaciones a todo el mundo; cinco años más tarde, en 1975, ese valor había ascendido a 1 447 millones de dólares y representaba el 4.8% de las exportaciones totales, sin que en ello tuviera influencia el alza de precios del petróleo y sus productos, ya que éstos no tienen significación en las exportaciones de ALADI a Europa oriental. Entre 1975 y 1978 el valor de las exportaciones con ese mismo destino sólo registró cambios de muy pequeña cuantía, mientras que el valor de las exportaciones a todo el mundo mostraba aumentos sustanciales, de modo que la participación relativa de las exportaciones a Europa oriental declinó a 3.7% y en 1979 continuó declinando (fue de 3.4%) a pesar del pequeño aumento que registró su valor sobre el año precedente. Solamente con los importantes aumentos logrados en 1980 y 1981 (que en buena medida obedecieron a las compras excepcionales de cereales hechas por Europa oriental a Argentina), el valor de las exportaciones recupera en 1980 la importancia relativa que tuvo en 1975 y la sobrepasa holgadamente en 1981, al alcanzar 5 174 millones de dólares, esto es, un 6.0% de las exportaciones a todo el mundo. [Véase Cuadro 3]. En 1982, cuando disminuyen las compras soviéticas de cereales, el valor de las exportaciones a Europa oriental declina fuertemente y su importancia relativa se sitúa de nuevo en 4.1%.

Es indudable que los valores de exportación a Europa oriental alcanzados en los últimos años marcan un hito en la evolución de las relaciones comerciales de un grupo importante de países latinoamericanos con Europa oriental, importante no sólo por su número, su población y su gravitación económica en la región, sino además porque constituye una demostración de las posibilidades que tienen los países latinoamericanos para una mayor diversificación de sus mercados de venta y de aprovisionamiento, para un más fecundo aprovechamiento de las diversas formas de cooperación económica (en la industria, la agricultura, la transferencia de tecnología), y para lograr -con ello- una participación más justa y equilibrada en las decisiones que van conformando el nuevo ordenamiento económico mundial.

La distribución de las exportaciones de ALADI que muestra el Cuadro 3 permite analizar dos aspectos de las mismas:

Cuadro 3

ALADI: EXPORTACIONES POR GRUPOS DE PRODUCTOS Y PRINCIPALES AREAS DE DESTINO

(Valores FOB, en millones de dólares)

AÑO	Total mundial	Países desa- rrollados de economía de mercado	Países en desarrollo	América en desarrollo	ALADI	Europa oriental a/	Unión Soviética
A. TOTAL GENERAL (CUCI 0 A 9)							
1970	12 632	9 668	2 629	2 402	1 274	310	67
1975	30 102	19 300	8 912	7 526	4 024	1 447	856
1976	34 668	23 254	9 582	8 293	4 693	1 564	712
1977	40 838	27 198	11 314	9 291	5 778	1 760	580
1978	45 158	30 840	11 978	9 701	5 910	1 675	668
1979	60 185	39 395	17 946	15 271	8 825	2 027	737
1980	79 434	51 140	23 068	18 745	10 947	3 585	2 112
1981	86 890	54 114	26 671	20 413	11 894	5 174	3 713
1982	79 375	50 938	24 059	18 302	10 400	3 250	2 227
B. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (CUCI 0 Y 1)							
1970	4 692	3 989	497	396	372	193	31
1975	8 909	5 894	1 902	1 070	918	1 041	663
1976	11 286	8 515	1 825	1 171	1 017	929	342
1977	14 624	10 941	2 488	1 398	1 234	1 057	198
1978	15 340	11 915	2 197	1 348	1 200	1 125	414
1979	16 886	12 591	2 819	1 946	1 797	1 298	453
1980	19 437	13 005	3 704	2 111	1 907	2 480	1 582

Continuación Cuadro 3

AÑO	Total mundial	Países desa- rrollados de economía de mercado	Países en desarrollo	América en desarrollo	ALADI	Europa oriental a/	Unión Soviética
1981	19 375	11 789	3 697	1 822	1 573	3 830	2 936
1982	17 456	11 816	3 277	1 539	1 393	2 284	1 649
C. MATERIALES CRUDOS, EXCEPTO COMBUSTIBLES (CUCI 2 Y 4)							
1970	2 141	1 759	279	211	207	99	30
1975	4 495	3 503	649	388	375	277	155
1976	5 008	3 769	742	447	415	455	312
1977	5 563	3 901	1 045	558	519	447	268
1978	6 216	4 536	1 165	661	630	305	158
1979	7 978	5 673	1 653	1 021	997	406	162
1980	9 448	6 467	1 948	1 024	937	756	432
1981	9 673	6 310	2 098	1 071	1 010	994	657
1982	8 081	5 384	1 814	964	907	687	483
D. COMBUSTIBLES (CUCI 3)							
1970	3 064	1 848	1 215	1 198	160	-	-
1975	10 075	6 188	3 737	3 696	756	4	-
1976	10 440	6 378	4 017	3 980	1 032	5	-
1977	11 355	7 177	4 051	4 004	1 196	2	-
1978	12 001	7 759	4 077	3 872	813	14	-
1979	19 499	12 404	7 026	6 854	1 175	34	14
1980	31 733	21 812	9 240	8 783	2 080	20	12
1981	38 608	26 242	12 268	10 691	3 226	29	22
1982	36 530	23 914	12 140	10 749	3 686	41	4

Continuación Cuadro 3

AÑO	Total mundial	Países desa- rrollados de economía de mercado	Países en desarrollo	América en desarrollo	ALADI	Europa oriental a/	Unión Soviética
E. PRODUCTOS QUIMICOS (CUCI 5)							
1970	235	136	93	88	72	5	-
1975	724	351	358	330	262	5	2
1976	830	415	404	388	332	6	1
1977	898	443	441	420	362	12	3
1978	1 092	550	528	501	428	9	3
1979	1 545	701	809	745	647	25	6
1980	2 160	1 036	1 083	965	842	32	10
1981	2 450	1 183	1 180	1 005	866	45	17
1982	2 292	1 153	1 052	896	808	29	14
F. MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE (CUCI 7)							
1970	321	156	164	158	148	-	-
1975	1 656	534	1 121	974	801	1	1
1976	1 743	569	1 172	993	760	1	-
1977	2 272	790	1 481	1 259	1 035	1	-
1978	3 250	1 316	1 932	1 527	1 261	1	-
1979	3 827	1 617	2 203	1 742	1 585	3	1
1980	4 947	1 827	3 117	2 470	2 245	2	1
1981	5 677	2 167	3 501	2 719	2 477	1	1
1982	4 919	2 435	2 479	1 688	1 474	2	0
G. OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS (CUCI 6 Y 8)							
1970	2 145	1 764	366	337	302	12	5

Continuación Cuadro 3

AÑO	Total mundial	Países desarrollados de economía de mercado	Países en desarrollo	América en desarrollo	ALADI	Europa oriental a/	Unión Soviética
1975	4 061	2 766	1 117	1 043	887	118	35
1976	5 188	3 553	1 396	1 294	1 117	169	57
1977	6 004	3 929	1 801	1 644	1 427	241	111
1978	7 090	4 739	2 064	1 779	1 567	221	93
1979	10 155	6 284	3 395	2 924	2 542	268	100
1980	11 333	6 930	3 950	3 370	2 914	295	76
1981	10 636	6 364	3 899	3 077	2 721	274	81
1982	9 798	6 201	3 282	2 453	2 126	207	76
H. METALES NO FERROSOS (CUCI 68)							
1970	1 467	1 366	99	97	94	2	2
1975	1 823	1 452	268	249	239	45	15
1976	2 287	1 697	442	418	404	78	24
1977	2 349	1 714	498	454	441	104	55
1978	2 395	1 797	472	405	389	95	57
1979	3 702	2 519	981	841	811	94	47
1980	4 588	3 406	1 039	901	871	58	33
1981	2 622	1 946	560	320	283	57	17
1982	3 214	2 620	486	290	272	38	16
I. MANUFACTURAS (CUCI 5, 6, 7 Y 8 EXCLUIDO 68) = (E+F+G-H)							
1970	1 234	690	524	486	428	15	3
1975	4 618	2 199	2 328	2 098	1 711	79	23
1976	5 474	2 840	2 530	2 257	1 805	98	34

Conclusión Cuadro 3

AÑO	Total mundial	Países desarrollados de economía de mercado	Países en desarrollo	América en desarrollo	ALADI	Europa oriental a/	Unión Soviética
1977	6 825	3 448	3 225	2 869	2 383	150	59
1978	9 037	4 808	4 052	3 402	2 867	136	39
1979	11 825	6 083	5 426	4 570	3 963	202	60
1980	13 852	6 387	7 111	5 904	5 130	271	54
1981	16 141	7 768	8 020	6 481	5 781	263	82
1982	13 795	7 169	6 327	4 747	4 136	200	74

Fuente: Boletín mensual de Estadística de las Naciones Unidas, mayo de 1981 y de 1984.

a/ Incluye Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y Unión Soviética.

sus principales áreas o grupos de países de destino y su composición por grandes grupos de productos. Si solamente se atendiera a su crecimiento en términos relativos, prescindiendo del monto absoluto del año que se toma como base, indudablemente los resultados se muestran muy favorables a la expansión que se ha registrado en las exportaciones a Europa oriental, incluida la Unión Soviética, como lo indican las siguientes cifras:

ALADI: CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES,
1970-1981

	Indice para 1981 (1970 = 100.0)
TOTAL MUNDIAL	687.2
A países desarrollados de economía de mercado	560.7
A países en desarrollo	1 007.9
A América en desarrollo	847.4
A ALADI	922.4
A Europa oriental, incluida Unión Soviética	1 669.0

Sólo hay otro ejemplo que supera al ritmo de crecimiento logrado en las exportaciones a países europeos del CAME y es el alcanzado en las exportaciones a países en desarrollo excluida América en Desarrollo. En efecto, las cifras para 1970 y 1981 son de 227 y 6 144 millones de dólares, y el índice respectivo, 2 706. Con esto se puede afirmar que durante la segunda mitad de los años setenta los países miembros de ALADI, en conjunto, han logrado disminuir un poco la excesiva dependencia -o concentración- de sus exportaciones en los mercados de los países desarrollados de economía de mercado: en 1970 éstos absorbían poco más de las tres cuartas partes del total de dichas exportaciones; en el período 1975-1981 esa proporción varió ligeramente alrededor de los dos tercios. En el mismo lapso, el conjunto de los países en desarrollo (incluida América en Desarrollo y por lo tanto la misma ALADI) aumentó de 20 a 30% su participación en las exportaciones totales, mientras que, como se señaló anteriormente, los países del CAME aumentaron la suya del 3.0% a 6.0% entre los mismos años.

Por lo que se refiere a la composición de las exportaciones, no hay duda que aunque persiste el fuerte predominio de los productos básicos en las exportaciones a las diferentes áreas, en el período 1975-1981 los países latinoamericanos, y

en particular los miembros de ALADI, lograron significativos avances en la exportación de productos manufacturados, avances que en buena medida son el resultado de las políticas de promoción aplicadas por casi todos los países de la región y en alguna medida, también, son la consecuencia de determinadas concesiones hechas a los países en desarrollo, como el Sistema Generalizado de Preferencias, o de las concesiones negociadas en el marco de esquemas de integración económica regional. Tal como lo muestran las cifras del Cuadro 3, las exportaciones de productos manufacturados se distribuyen más o menos proporcionalmente entre el grupo de países desarrollados de economía de mercado y el grupo de países en desarrollo, pero en este último los mismos miembros de ALADI constituyen el principal punto de destino. En el mismo Cuadro, además, se confirma la poca significación que tienen las exportaciones de manufacturas de ALADI a Europa oriental, aunque indudablemente ha habido un crecimiento de tales exportaciones: en 1970 el valor de esas exportaciones apenas alcanzó a 15 millones de dólares (4.8% de las exportaciones totales a Europa oriental); en 1981 ese valor ascendió a 263 millones de dólares (5.1% del total).

Hay otros aspectos interesantes que revelan las cifras del Cuadro 3.

En primer lugar, cabe destacar la mínima, y en algunos años prácticamente nula, participación que tienen los combustibles (ésto es, petróleo y sus productos) en las exportaciones de ALADI a los países europeos del CAME. Esto es importante porque en las exportaciones a todo el mundo, las de combustibles elevaron su participación en el total de 24.2% en 1970 a 43.9% en 1981 (principalmente como efecto de alzas de precios), con lo que tiende a reducirse la importancia relativa de otros grupos de productos, que no han tenido alzas similares de precios. En el caso de las exportaciones a los países europeos del CAME no se produce esta distorsión.

En segundo lugar, debe señalarse el peso incontrastable que tienen los productos primarios (secciones 0, 1, 2 y 4 de la CUCI) en las exportaciones tanto a la Unión Soviética como al resto de Europa oriental. Si a esos productos se agregan los metales no ferrosos no trabajados (capítulo 68 de la CUCI), la proporción para la Unión Soviética de las exportaciones de productos básicos o con escaso grado de elaboración representó un mínimo de 89.8% sobre el total en 1977 y 1979 y un máximo de 97.4% y 97.1% en 1975 y 1981, respectivamente. En el caso de los restantes países de Europa oriental, la proporción de los productos básicos o con escaso grado de elaboración registró un mínimo de 88.3% sobre el total en 1979 y un máximo de 94.8% en 1970. (En 1981 volvió a registrar una proporción casi igual, 93.8% sobre el total).

En conclusión, para la Unión Soviética y el resto de Europa oriental la proporción que representan las

exportaciones de manufacturas es relativamente modesta, está concentrada en los productos de las industrias tradicionales, su crecimiento no guarda relación con la expansión registrada en la de los productos básicos y es originaria en su mayor parte de solamente dos países de ALADI. En efecto, Argentina y Brasil son los dos países de esa agrupación que durante el período que se está examinando suministraron regularmente no menos del 90% de las exportaciones de productos manufacturados (conforme a la definición adoptada) destinados a países europeos del CAME, distribuyéndose el resto, en proporciones variables, entre Colombia, México y Uruguay.

C. ALGUNOS ASPECTOS ESPECIALES DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE PAISES DE LAS DOS AREAS

Como es sabido, los países de Europa oriental tienen un sistema económico y social diferente del que tienen los países cuyo sistema funciona bajo los principios de la economía de mercado. Desde el punto de vista de las relaciones económicas externas una de esas diferencias entre los dos sistemas reside en el monopolio estatal del comercio exterior. En los países de Europa oriental este monopolio estatal cubre la totalidad del comercio exterior; en las economías de mercado existe en forma parcial o como un tratamiento de excepción. A este respecto un estudio reciente de la Secretaría de la UNCTAD afirma:

"El monopolio estatal del comercio exterior no se puede considerar en sí como una barrera al comercio. Tal monopolio existe en casi todos los países en una u otra forma y con mayor o menor amplitud, cualquiera que sea el sistema económico o el nivel de desarrollo. Por ejemplo, la importación de 69 grupos de productos está reservada a compañías estatales en Noruega, mientras que las cifras respectivas son 32 para el Reino Unido, 15 para Australia, Francia y Nueva Zelanda y 10 para el Japón. En los países en desarrollo el porcentaje de las importaciones reservado al Estado es mucho mayor y en los países socialistas de Europa oriental llega al 100%. Aunque el monopolio estatal del comercio exterior se puede utilizar para limitar el volumen de las importaciones, no es necesariamente una barrera al comercio. Puede no ser más que un requisito legal en virtud del cual cualquier actividad en la esfera del comercio exterior exige un permiso previo el Estado. El factor determinante es la política de concesión de licencias. Si esta política comprende directrices sobre el volumen, las fuentes, o los precios de las importaciones, habrá que considerarla como comercio de Estado y, en cuanto tal, como una barrera no arancelaria. Por consiguiente, las transacciones de comercio exterior cuya realización el Estado no ordene directamente, incluso aunque

las realice una empresa de propiedad estatal o bajo control estatal o una empresa con licencia estatal, no deberán considerarse, estrictamente hablando, como transacciones de comercio de Estado".15/

El monopolio estatal del comercio exterior en los países de Europa oriental se realiza mediante las Organizaciones de Comercio Exterior, que son entidades con personería jurídica propia, que tienen capacidad para poseer y enajenar bienes y contraer obligaciones; estas organizaciones son las que realizan directamente las operaciones de importación y exportación, de acuerdo con sus propios estatutos y en conformidad con las orientaciones y directrices que han recibido del plan económico general. Los regímenes de importación de los países de Europa oriental han sufrido modificaciones sustantivas en el curso de los últimos dos decenios, pero manteniendo los principios básicos de las economías socialistas, dichos regímenes presentan muchas diferencias en cuanto al grado de centralización y descentralización, en cuanto al papel que juegan los incentivos comerciales o de mercado, en cuanto al grado de autonomía de que disfrutaban las organizaciones de comercio exterior, y así en otros aspectos del quehacer comercial. No se podría hacer aquí un resumen de esos regímenes de importación, pero sí puede afirmarse que en los años recientes se ha logrado un mejor conocimiento y un relacionamiento más abierto entre las economías de mercado y las de Europa oriental. Esto se ha facilitado aún más por el hecho de que algunos países de Europa oriental (Polonia, Rumania y Hungría)16/ lograron negociar su ingreso al GATT, de modo que la política comercial de estos países -además de Checoslovaquia, que es miembro fundador del GATT- está expuesta al escrutinio de todos los miembros del GATT. Con ello indudablemente se han abierto más fuentes de información sobre los sistemas comerciales de Europa oriental, lo que constituye una contribución importante para numerosos países en desarrollo que no disponen de la infraestructura adecuada para mantener servicios de información y asesoramiento comercial con aquellos países.

La función que cumplen los aranceles aduaneros en las economías que operan bajo el sistema del monopolio estatal del comercio exterior ha sido uno de los temas más controvertidos de la política comercial. El hecho es que en todos los países de Europa oriental, con excepción de la República Democrática Alemana, existe un régimen arancelario y que con base en él, cinco países de esa área (Bulgaria, (Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la Unión Soviética), establecieron sus propios esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias en favor de las exportaciones de los países en desarrollo. Aunque inicialmente cada esquema tenía sus propias normas de origen para los productos sobre los que se concedían preferencias, en la actualidad esos 5 países de

Europa oriental acordaron unificar sus normas de origen. Otro rasgo común a esos esquemas es que conceden franquicia o exención total a los productos originarios de los países en desarrollo menos adelantados, una agrupación que en el caso latinoamericano incluye solamente a Haití. En todo lo demás, esto es, la cobertura de productos, margen de preferencia y otros elementos del SGP los esquemas de cada país tienen características propias. Todos los países latinoamericanos están incluidos en las listas de beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias de los países de Europa oriental, pero aunque algunos de ellos tienen ya varios años de estar en vigencia, todavía no se ha hecho una evaluación de los beneficios o ventajas que tales esquemas hayan significado para las exportaciones de los países en desarrollo.^{17/}

En el 11° período de sesiones de la Comisión Especial de Preferencias, de UNCTAD, (mayo de 1982), los 5 países de Europa oriental que conceden preferencias se refirieron a diversas medidas que habían adoptado recientemente en orden a mejorar el tratamiento preferencial otorgado a los países en desarrollo. En esa misma reunión un cierto número de países en desarrollo, entre ellos varios latinoamericanos, hicieron comentarios y observaciones sobre las modalidades operativas de los diferentes esquemas preferenciales, pero siempre se refirieron a los esquemas de los principales países de economía de mercado y en ningún momento a los de los países de Europa oriental.^{18/} Todo parece indicar, en realidad, que están aún por explotarse las potencialidades que puedan tener los esquemas preferenciales de los países de Europa oriental para los países latinoamericanos, pues como lo revela el examen individual que se realiza más adelante, las exportaciones de manufacturas a aquellos países no han logrado expandirse ni diversificarse en forma apropiada.

D. LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS A EUROPA ORIENTAL DE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS ESPECIFICOS

1. Argentina

Argentina es uno de los países latinoamericanos con más larga tradición de relaciones comerciales con los países de Europa oriental. Si se examina una serie estadística de su comercio exterior desde 1948, se verá que el intercambio con aquel grupo de países, aunque algunos años se ha reducido a montos relativamente pequeños, nunca se ha interrumpido y ha adquirido mayor dinamismo por algunos períodos. Los últimos tres años constituyen, a este respecto, un caso muy ilustrativo aunque de características muy especiales. En efecto, las exportaciones totales argentinas a Europa oriental registraron aumentos excepcionales durante 1980 y 1981 y pese a que

decinaron en 1982, su valor en este último año (comparable al de 1980) continuó siendo uno de los más altos de cualquier año anterior. Esta favorable evolución de las exportaciones argentinas a Europa oriental, sin embargo, fue solamente el resultado de condiciones temporales que afectaron el mercado internacional de cereales, cuando el gobierno de los Estados Unidos decidió imponer ciertas restricciones a sus exportaciones de cereales destinadas a la Unión Soviética.

Es necesario tomar en cuenta las circunstancias internacionales que influyeron en las exportaciones argentinas a Europa oriental durante el trienio 1980-1982 para evaluar correctamente su evolución reciente y sus perspectivas para el futuro cercano. Indudablemente dichas exportaciones mostraron un crecimiento relativamente fuerte y sostenido entre 1973 y 1979; de hecho, durante este lapso las exportaciones argentinas -junto con las de Brasil- fueron el mayor aporte y el factor de mayor solidez y estabilidad en el intercambio comercial de América Latina con Europa oriental. Por otra parte, y esto es lo que interesa destacar en este informe, el crecimiento de tales exportaciones estaba lográndose de manera diversificada, ésto es, comprendía tanto los productos agrícolas tradicionales como algunos productos manufacturados. De este modo, las exportaciones de manufacturas de Argentina a Europa oriental (definidas, como ya se ha dicho, por los productos incluidos en las secciones 5 a 8 de la CUCI) que en 1975 tuvieron un valor de 28.2 millones de dólares (8.8% de las exportaciones totales a Europa oriental), ascendieron a 111.2 millones (18.4%) en 1979. [Véase el Cuadro 4]. El súbito y fuerte aumento de las exportaciones de cereales en 1980-1981 reduce la importancia relativa de las exportaciones de manufacturas (cuyo valor absoluto disminuye ligeramente en 1980), pero es un hecho que éstas ya tienen un lugar de significación en las exportaciones argentinas a los países de Europa oriental.

Ahora bien, es importante no sólo su tasa de crecimiento en valor total sino también su composición por productos. Desde este último punto de vista pueden hacerse algunas observaciones interesantes. Comenzando por la sección CUCI 5 (Productos químicos) se encuentra que las exportaciones totales de ese grupo se concentran en un solo producto: el que corresponde a la partida 532.4 -extractos vegetales curtientes- de dicha clasificación. Las cifras respectivas son las que aparecen en la página siguiente.

Durante los años indicados (con excepción de 1976) aproximadamente la mitad o un poco más de estas exportaciones se destinaron a la Unión Soviética y el resto se distribuyó entre los demás países de esta área.

Cuadro 4

ARGENTINA: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DESDE EUROPA ORIENTAL POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	319 305	291 153	28 152	2 973	24 740	-	-	439	-
1976	290 089	251 905	38 114	2 028	36 156	-	-	-	-
1977	454 534	382 166	72 368	5 039	64 494	-	-	2 120	715
1978	527 103	457 606	69 497	5 423	59 897	-	-	3 842	335
1979	604 354	493 126	111 228	8 216	95 463	-	1 395	6 154	-
1980	1 793 399	1 692 391	101 008	9 743	90 161	-	629	475	-
B. IMPORTACIONES									
1975	100 052	27 922	72 130	23 327	10 957	4 450	37 623	223	-
1976	82 780	29 406	53 374	14 195	4 928	990	34 149	102	-
1977	83 139	26 514	56 625	19 245	18 747	122	18 344	289	-
1978	73 110	25 770	47 340	14 133	3 921	-	28 343	943	-
1979	118 304	17 595	100 709	20 296	13 665	183	64 622	2 126	-
1980	94 672	7 255	87 417	28 265	5 639	-	48 532	4 981	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics (años correspondientes).

Valores en miles de dólares

	CUCI 5	Partida 532.4	%
1975	2 973	2 945	99.1
1976	2 028	2 015	99.4
1977	5 039	5 018	99.6
1978	5 423	5 375	99.1
1979	8 216	8 055	98.0
1980	9 743	8 027	82.4

Una característica similar se encuentra en las exportaciones manufactureras de la sección 6, que constituyen el grueso de las exportaciones de manufacturas argentinas a Europa oriental. En efecto, la partida 611.4 (cueros de bovinos y pieles de equinos, curtidos) representa generalmente el 80% del total de esta Sección, siguiéndole en importancia la partida 678 (tubería y sus accesorios, de hierro o acero). En síntesis, como se aprecia por las cifras siguientes, la composición de las exportaciones manufactureras argentinas a Europa oriental está concentrada en pocos productos.

Valores en miles de dólares

	CUCI 6	Partida 611.4	%	Partida 678	%
1975	24 740	21 136	85.4	3 232	13.1
1976	36 156	27 774	76.8	3 433	9.5
1977	64 494	52 320	81.1	7 503	11.6
1978	59 897	48 383	80.8	7 433	12.4
1979	95 463	77 174	80.8	13 567	14.2
1980	90 161	83 258	92.3	4 096	4.5

Finalmente dentro de la sección 8 se hicieron exportaciones, que alcanzaron valores de alguna consideración en los años 1977 a 1979 y que correspondieron en su totalidad a la partida 842 (vestuario, excepto sombreros, de pieles finas), destinadas a la República Democrática Alemana.

En conclusión, hubo indudablemente un rápido crecimiento de los valores de exportación de manufacturas argentinas a Europa oriental en el período 1975-1980, pero esto aparentemente formó parte de una tendencia general: las exportaciones de manufacturas a todo el mundo crecieron, entre los años indicados, de 722 a cerca de 1 900 millones de dólares. Sin embargo, ese rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas a Europa oriental no significó cambios en la composición de tales exportaciones, dándoles mayor diversificación. Por el contrario, persistió el alto grado de concentración

que tienen tales exportaciones en unos pocos productos y en éstos parecen predominar los de escaso valor agregado.

Por el lado de las importaciones argentinas desde Europa oriental la evolución del período reciente presenta un fuerte contraste con la registrada en la de las exportaciones. En efecto, en 1975 las importaciones totales desde Europa oriental ascendieron a 100 millones de dólares, cifra que si bien representaba la culminación de una tendencia que se había iniciado algunos años antes, no constituía una novedad absoluta, pues ya en la década de los cincuenta las importaciones totales de este origen habían alcanzado a 110 millones de dólares. Pero tanto entonces como después de 1975 no se mantuvo la tendencia de ascenso y las importaciones totales declinaron durante los tres años siguientes (1976-1978). La recuperación observada en 1979 tampoco logró sostenerse, pues en 1980 nuevamente declinaron las importaciones totales. En resumen, el comercio de importación desde Europa oriental presenta dos rasgos principales: una gran inestabilidad (fluctuaciones muy amplias de un año a otro) y un relativo estancamiento, particularmente si se compara con el dinamismo que han exhibido las exportaciones a ese mismo grupo de países, incluso no tomando en cuenta el período excepcional 1980-1982. Como resultado de esto, el intercambio comercial de Argentina con los países de Europa oriental ha arrojado tradicionalmente un amplio superávit para Argentina, lo que ha dado lugar a planteamientos -por parte de los países de Europa oriental- respecto a las posibilidades de reducir este fuerte desequilibrio.

La composición de estas importaciones puede examinarse en forma breve. Como es obvio, la importancia relativa de las manufacturas en el total de esas importaciones es elevada y en el período 1975-1980 fluctuó entre el 65% y el 92%. El grupo más importante dentro de ellas está constituido por la sección 7 (maquinaria y equipo de transporte), pero con predominio de los bienes clasificados en el capítulo 71 (maquinaria no eléctrica) con respecto a los del capítulo 73 (vehículos de transporte). En la sección 5 (Productos químicos), el grupo más importante de importaciones está constituido por los productos del capítulo 51 (elementos y compuestos químicos), mientras que en la sección 6 (manufacturas diversas, clasificadas según el material), las principales importaciones corresponden al capítulo 67 (hierro y acero) y al capítulo 69 (otras manufacturas de metales).

2. Brasil

Durante la década de los años setenta, las exportaciones brasileñas a Europa oriental fueron -entre las de los países latinoamericanos- las que tuvieron la más firme y sostenida tasa de crecimiento, sin excluir por ello ocasionales bajas

en ciertos años. De hecho, las exportaciones brasileras constituyeron siempre en dicho período el principal componente de las exportaciones totales de la región destinadas a Europa oriental, situación que solamente se modificó en 1980-1981, por las razones indicadas anteriormente. Durante la primera mitad de esa década, las exportaciones a Europa oriental crecieron a una tasa ligeramente mayor que las destinadas al resto del mundo, de modo que la participación relativa de aquéllas en el total subió de 4.4% en 1970 a 8.7% en 1975 y 9.0% en 1976; en los años siguientes continuaron creciendo dichas exportaciones pero a un ritmo menor que las totales, de tal modo que la participación relativa de las destinadas a Europa oriental declinó moderadamente, fluctuando alrededor de 6 a 7% en 1980-1981. En 1982, sin embargo, experimentaron un fuerte descenso, tanto en el sector de los productos básicos como de los manufacturados.

Esta evolución de las exportaciones brasileras a Europa oriental está determinada fundamentalmente por sus ventas de productos básicos, ya que éstas representan -incluso en los años recientes, cuando las exportaciones alcanzaron sus valores más altos- más del 90% del total. En efecto, las exportaciones de manufacturas (conforme a la definición adoptada) representaron solamente el 5.5% de las exportaciones a Europa oriental en 1975, proporción que se elevó a un promedio de 7% en el período 1977-1979, alcanzando excepcionalmente un 11% en 1980 (con el más alto valor absoluto) para declinar nuevamente a 8% en 1981 y a 7,3% en 1982. [Véase el Cuadro 5].

Pero si es verdad que en términos relativos no es muy elevada la proporción que representan las manufacturas en las exportaciones de Brasil a Europa oriental, es evidente por otra parte que su crecimiento ha sido logrado en un período relativamente corto y sobre una base diversificada. Tómese, por ejemplo, la sección 5 de CUCI: en 1975-1976, las exportaciones tuvieron un valor anual inferior a 2 millones de dólares y estaban constituidas por 3 partidas principales: la 512.5 (ácidos y sus derivados halogenados, sulfonados, etc.); la 532.4 (extractos curtientes de origen vegetal) y la 541.4 (alcaloides opiáceos, sus sales y derivados). En 1981 las exportaciones de productos de la sección 5 registraron un valor de más de 21 millones de dólares y además de los productos ya mencionados, inclufan otros como los de la partida 553 (productos de perfumería y cosméticos) y 554 (jabones y preparados de limpiar y pulir).

En la sección 6 se encuentra el grueso de las exportaciones brasileras de manufacturas a Europa oriental. Como lo muestran las cifras del Cuadro 5, los valores exportados registraron sucesivos incrementos entre 1975 y 1980, pero en 1981 sufrieron un retroceso, que es más notorio si se excluyen las exportaciones del capítulo 68 (que en dicho año

Cuadro 5

BRASIL: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DESDE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS

(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	761 713	719 931	41 782	1 854	35 958	-	622	3 348	-
1976	913 748	873 224	40 524	1 693	37 807	-	334	690	-
1977	857 829	797 609	60 229	2 945	49 701	556	494	7 080	-
1978	728 128	671 330	56 798	2 348	51 073	-	947	2 430	-
1979	974 905	909 213	65 692	4 808	57 680	-	1 537	1 667	-
1980	1 306 561	1 163 069	143 492	11 788	113 897	-	1 086	16 721	-
1981	1 698 052	1 561 512	136 540	21 755	108 445	11 989	699	5 641	-
1982	1 162 746	1 074 817	87 929	9 714	70 876	2 700	1 610	5 729	-
B. IMPORTACIONES									
1975	223 541	80 976	142 565	30 574	42 188	4 458	63 359	6 444	-
1976	268 322	102 449	165 873	26 415	39 236	632	97 140	3 082	-
1977	276 061	87 047	189 014	34 816	34 024	2 219	117 093	3 081	-
1978	227 410	100 824	126 586	38 993	10 238	3 190	71 233	6 122	-
1979	284 487	107 772	176 715	68 879	16 407	-	83 310	8 119	-
1980	299 425	95 592	203 833	117 224	10 691	-	68 390	7 528	-
1981	288 535	117 935	170 600	86 624	14 891	109	57 263	11 822	-
1982	541 108	353 305	187 803	112 249	5 543	116	59 612	10 515	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics (años correspondientes).

corresponden a la partida 687, estaño). Los principales productos exportados corresponden a las partidas 651 (hilados e hilos de fibras textiles), 652 (tejidos de algodón) y 671 (hierro en bruto), correspondiendo a esta última partida principalmente la disminución del valor de exportaciones observada en 1981. También han llegado a adquirir cierta importancia las exportaciones bajo el capítulo 69 (manufacturas de metales), en particular las de la partida 693 (artículos de alambre).

En 1982 se acentuó la contracción de las exportaciones manufactureras, fenómeno que no solamente afectó a las destinadas a Europa oriental sino también, con mucha mayor intensidad, a las destinadas a otros países en desarrollo.

Las exportaciones comprendidas en la sección 7 (maquinaria y materia de transporte) no tienen mayor significación en las destinadas a países de Europa oriental, aun cuando son importantes en las exportaciones a otras áreas. Resta, por lo tanto, solamente referirse a la sección 8 (artículos manufacturados diversos), que registra valores de exportación muy variables de un año a otro. Estas exportaciones corresponden, casi en su totalidad, a dos partidas: la 841 (vestuario, excepto de pieles) y la 851 (calzado). El año 1980, cuando se registró el valor más alto de estas exportaciones, las de vestuario (partida 841) tuvieron un valor de 6.6 millones de dólares y las de calzado (partida 851) 8.7 millones de dólares y los principales compradores fueron Polonia, Hungría y la Unión Soviética. Sin embargo, al año siguiente las exportaciones de estos productos se redujeron prácticamente a la tercera parte.

En materia de importaciones desde Europa Oriental, en Brasil se manifiesta un fenómeno que es característico de los países latinoamericanos en sus relaciones comerciales con los de aquella área: el fuerte desequilibrio del intercambio porque sus importaciones no crecen a un ritmo similar al de sus exportaciones. Este problema ha sido discutido en el seno de las comisiones mixtas existentes entre Brasil y los países de Europa oriental pero no ha sido posible encontrar una solución que sea aceptable para las partes interesadas, de modo que el problema persiste y tiende a convertirse en un obstáculo para el futuro crecimiento de las exportaciones de manufacturas brasileras hacia aquellos mercados.

La composición de las importaciones brasileras desde Europa oriental ha mantenido ciertas características básicas. Los productos manufacturados han representado, en promedio, el 63% de las importaciones totales, con fuerte predominio de los bienes de la sección 7 (maquinaria y materia de transporte) y de la sección 5 (productos químicos). Las manufacturas incluidas en las secciones 6 y 8 tienen menor importancia y su participación relativa ha sido menor en los últimos años. Con excepción de algunas pequeñas partidas de aluminio,

no se importan metales no ferrosos no trabajados desde Europa oriental.

3. Colombia

Las exportaciones de Colombia a los diversos países de Europa oriental han tenido en general un alto grado de inestabilidad pero en conjunto han mostrado una firme tendencia de ascenso, que fue particularmente notable en el período 1976-1980. En este último año alcanzaron un valor de 143 millones de dólares, cifra sin precedentes en la historia de las relaciones comerciales con ese grupo de países y aunque al año siguiente sufrieron una fuerte contracción, declinando a 107 millones de dólares, de todos modos esa cifra continuó siendo superior a la de cualquiera de los años previos a 1980. Sin embargo, la importancia relativa de estas exportaciones en el total no es muy elevada: en 1980 y 1981, cuando se registraron los valores más altos, representaron solamente el 3.6% de las exportaciones a todo el mundo.

Esta evolución de las exportaciones a Europa oriental está determinada fundamentalmente por las exportaciones básicas del país, ésto es, café, bananos, algodón, azúcar y carne vacuna. La participación de las manufacturas ha sido pequeña y limitada a muy pocos productos. Por ejemplo, en 1975 las exportaciones de manufacturas con destino a Europa oriental tuvieron un valor de \$ 1.1 millón de dólares (3.4% de las exportaciones totales) y correspondieron a productos de la partida 651 (hilados e hilos de fibras textiles) vendidos a Hungría y Polonia. En 1976 las exportaciones de manufacturas suben a 6.3 millones de dólares, de los cuales 3.4 millones corresponden a productos de la partida 651, ya mencionada, y 2.5 millones corresponden a la partida 642.1 (envases de papel o de cartón), siendo Polonia, la República Democrática Alemana y Checoslovaquia los países de destino. El crecimiento que se había logrado en 1976 en las exportaciones de manufacturas no se consolida y en 1977 tales exportaciones solamente ascienden a 3.7 millones de dólares, de los cuales 2.5 millones corresponden a los envases de papel o de cartón (partida 642.1), en tanto que los hilos e hilados de fibras textiles (partida 651) queda reducida a 0.7 millones de dólares y aparece, como producto nuevo en estas exportaciones, la partida 893 (artículos de materias plásticas artificiales), con un valor de 0.3 millones de dólares. En los años siguientes los productos correspondientes a las tres partidas indicadas (642.1; 651 y 893) se distribuyen el valor exportado como manufacturas, inclusive en 1981, cuando dicho valor experimentó un aumento importante con respecto al de los años precedentes. [Véase el Cuadro 6].

La escasa diversificación que tiene la exportación de manufacturas a Europa oriental y las fuertes variaciones que

Cuadro 6

COLOMBIA: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	33 302	32 156	1 146	-	1 146	-	-	-	-
1976	71 163	64 848	6 315	162	6 153	-	-	-	-
1977	90 755	87 033	3 672	-	3 386	-	-	286	-
1978	92 506	88 943	3 563	-	2 825	-	-	738	-
1979	89 942	85 390	4 552	138	3 938	-	-	476	-
1980	143 355	139 168	4 187	-	3 254	-	-	933	-
1981	107 598	99 014	8 584	-	8 029	-	-	555	-
B. IMPORTACIONES									
1975	16 761	443	16 318	3 719	1 929	-	10 173	506	-
1976	24 858	8 089	16 769	8 114	1 436	-	5 754	1 495	-
1977	36 006	5 833	30 173	8 782	4 010	578	16 359	1 022	-
1978	49 940	984	48 956	24 284	4 684	235	18 949	920	119
1979	49 130	3 793	45 337	18 442	7 011	227	18 782	1 102	-
1980	117 111	38 260	78 851	24 533	10 004	227	41 690	2 624	-
1981	82 202	15 722	66 480	2 432	13 303	-	45 798	3 947	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics (años correspondientes).

muestran los valores de esas exportaciones son quizás dos de los problemas más importantes que enfrentan las relaciones comerciales de Colombia con dichos países. Las perspectivas de ampliación del intercambio comercial, particularmente con la Unión Soviética, a medida que se vayan ejecutando los trabajos de la obra hidroeléctrica de Urrá, son halagadoras, y en esta ampliación, además de los productos tradicionales, hay también excelentes posibilidades para los productos manufacturados. Un buen indicio de que se están dando pasos en la dirección correcta lo constituye el hecho de que PROEXPO, la institución encargada de la política de promoción de exportaciones de Colombia, ha anunciado la decisión de abrir nuevas oficinas de promoción comercial en Moscú y Praga, con lo que indudablemente se hace posible un mayor conocimiento de los mercados de Europa oriental.

Las importaciones colombianas desde Europa oriental han evolucionado en forma similar a las exportaciones, alcanzando su valor máximo también en 1980 y declinando un 30% en 1981. El principal componente de estas importaciones son los bienes de la sección 7 (maquinaria y material de transporte), seguidos por los productos químicos, en particular fertilizantes. En algunos años han alcanzado cierta significación las importaciones de productos de petróleo.

4. México

Las exportaciones de México a Europa oriental registraron pronunciadas fluctuaciones durante los años 1975 a 1978, pero en los años siguientes alcanzaron mayor estabilidad, con valores más altos. Aunque el valor máximo de este período se registró en 1979, las variaciones ocurridas en los dos años siguientes fueron pequeñas en comparación con las de años anteriores.

La distribución de las exportaciones de México a Europa oriental por principales grupos de productos (secciones de CUCI) en el período 1975-1978 se presenta en el Cuadro 7. De acuerdo con la definición de manufacturas que se ha venido utilizando, al excluir los metales no ferrosos (capítulo 68 de la CUCI) de estas exportaciones, la importancia relativa de las manufacturas propiamente tales se reduce, aun cuando algunos años (por ejemplo en 1975 y 1977), el valor de las exportaciones totales es tan pequeño que el de las manufacturas tiende a tener mayor relevancia. Véase en página siguiente el reordenamiento de las cifras (en miles de dólares).

Considerando el potencial económico de México y el número de acuerdos comerciales y convenios de cooperación que ha firmado con casi todos los países de Europa oriental, la evolución de las exportaciones hasta 1978 puede considerarse bastante insatisfactoria, pero en los tres años siguientes, 1979-1981, la situación pareció evolucionar más favorablemente.

Cuadro 7

MEXICO: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	9 740	4 946	4 794	356	4 269	2 623	-	169	-
1976	21 238	15 651	5 587	1 093	4 494	3 688	-	-	-
1977	10 423	4 479	5 944	735	5 109	3 456	-	100	-
1978	26 446	17 071	9 375	222	7 908	6 643	-	1 245	-
1979	54 347 ^{a/}	-	-	-	-	-	-	-	-
1980	47 005 ^{a/}	-	-	-	-	-	-	-	-
1981	45 555 ^{a/}	-	-	-	-	-	-	-	-
B. IMPORTACIONES									
1975	20 845	2 326	18 519	4 233	2 563	-	11 316	407	-
1976	41 873	22 968	18 905	5 323	388	-	12 649	545	-
1977	20 822	2 832	17 990	8 008	770	-	9 006	206	-
1978	44 613	2 780	41 833	10 684	11 012	980	19 434	703	-
1979	38 981 ^{a/}	-	-	-	-	-	-	-	-
1980	67 572 ^{a/}	-	-	-	-	-	-	-	-
1981	70 238 ^{a/}	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics (años correspondientes).

^{a/} Cifras de "Indicadores de Comercio Exterior", publicación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior. La clasificación por productos adoptada en esta publicación no es comparable con la CUCI.

	Exportaciones totales CUCI 0 a 9	CUCI 0 a 4, más Capitulo 68	%	CUCI 5 a 9 menos Capitulo 68	%
1975	9 740	7 569	77.7	2 171	22.2
1976	21 238	19 339	91.1	1 899	8.9
1977	10 423	7 935	76.1	2 488	23.9
1978	26 446	23 714	89.7	2 732	10.3

Desafortunadamente la información disponible sobre la composición de las exportaciones en los últimos años no permite hacer comparaciones con la de los años precedentes, aunque de manera general puede decirse que el incremento de las exportaciones correspondió en su mayor parte a los productos básicos de exportación y que la participación de las manufacturas sigue siendo pequeña y está limitada principalmente a algunos elementos químicos de la partida 513, hilados e hilos de fibras textiles (partida 651) y vestuario (partida 841).

La composición de las importaciones mexicanas desde Europa oriental tiene la orientación que se ha advertido en otros países de la región: una elevada proporción corresponde a la maquinaria y material de transporte (sección 7) y en segundo lugar vienen las importaciones de productos químicos. Las importaciones de manufacturas diversas (secciones 6 y 8) han tenido generalmente poca significación.

5. Uruguay

La exportación de manufacturas del Uruguay a Europa oriental presenta rasgos similares a las de otros países examinados previamente: valores que han tendido a crecer en los años recientes pero que han registrado fluctuaciones irregulares y alto grado de concentración en pocos productos. En efecto, en 1976 una tercera parte de las exportaciones totales a Europa oriental estaba formada por dos grupos de productos: las manufacturas de cuero (partida 611 de CUCI) y el calzado (partida 851). Dos años más tarde, en 1978, la exportación de manufacturas de cuero disminuye a una cifra prácticamente insignificante y desaparece la de calzado, adquiriendo cierta significación la de vestuario (partida 841 de CUCI), situación que persiste en 1979. En 1980 y con más vigor aún en 1981 resurgen las exportaciones de manufacturas de cuero, que pasan a convertirse nuevamente en el componente principal de las exportaciones de manufacturas a Europa oriental, ya que el vestuario y el calzado registran valores relativamente modestos. Estas alzas y bajas súbitas de las corrientes de exportación parecerían confirmar que no han logrado desarrollarse contactos firmes y permanentes que pueda darle mayor estabilidad al intercambio comercial.

Cuadro 8

URUGUAY: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1976	17 846	11 380	6 466	235	4 762	-	-	1 469	-
1977	38 230	31 510	6 720	-	5 717	-	-	1 003	-
1978	44 687	42 821	1 866	-	838	-	-	1 028	-
1979	28 751	26 684	2 067	-	1 059	-	-	1 008	-
1980	80 337	72 626	7 711	-	6 813	-	-	898	-
1981	93 109	71 458	21 651	-	20 359	-	-	1 292	-
B. IMPORTACIONES									
1976	10 214	3 286	6 928	3 179	771	-	2 978	-	-
1977	10 690	1 785	8 905	4 098	1 757	-	3 050	-	-
1978	9 081	1 408	7 673	3 578	1 483	-	2 612	-	-
1979	17 420	2 622	14 798	7 310	2 845	-	4 643	-	-
1980	30 421	1 679	28 742	7 806	4 123	-	16 335	478	-
1981	16 165	1 587	14 578	3 945	2 080	-	7 829	724	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics.

A ello contribuye probablemente también el débil ritmo de crecimiento que han tenido las importaciones uruguayas desde Europa oriental. Como lo indican las cifras del Cuadro 8, el saldo de la balanza comercial ha sido crecientemente favorable al Uruguay y con ello -dadas las modalidades de la política comercial de los países de Europa oriental- tienden a limitarse las posibilidades del crecimiento futuro.

6. Otros países

Para concluir este examen, se presentan en los Cuadros siguientes las cifras del intercambio comercial de otros cinco países latinoamericanos miembros de ALADI con Europa oriental, aunque no se dispone para todos ellos de informaciones completas para el período que se está analizando. Sin embargo, con base en los datos recopilados puede tenerse una visión aproximada de la significación que tiene el comercio con aquellos países y sus principales elementos constituyentes.

En Bolivia las exportaciones de 1976 a Europa oriental representaron 4.5% de las exportaciones totales al mundo y 7.0% de las de 1977. En ambos años esas exportaciones correspondieron a metales no ferrosos (estaño). En realidad, Bolivia no es un país exportador de manufacturas (tal como se las ha definido aquí), aun cuando en las exportaciones de 1977 comienzan a aparecer pequeñas cantidades de manufacturas diversas. [Véase el Cuadro 9].

Las relaciones comerciales de Chile con los países de Europa oriental se vieron afectadas por el cambio de gobierno ocurrido en 1973, pero se mantuvieron con Rumania. La información disponible es incompleta y corresponde a los años 1975 a 1978, durante los cuales los valores exportados a Europa oriental fueron de pequeña magnitud y representaron apenas un 0.5 de las exportaciones a todo el mundo. Aun cuando Chile tiene tradición exportadora en ciertos productos químicos y manufacturas de metales, las exportaciones a Europa oriental correspondieron en parte a cobre no trabajado y otros productos básicos, sin participación significativa de manufacturas. [Véase el Cuadro 10].

Las informaciones sobre el Ecuador se refieren al período 1975-1978 e indican que las exportaciones de este país a Europa oriental tuvieron una pequeña importancia porcentual en las exportaciones totales (no superior al 3.5%) y que en los años posteriores ese porcentaje fue aun menor. Aunque el Ecuador ha logrado desarrollar una modesta corriente de exportación de manufacturas, no hay exportaciones de éstas a Europa oriental. [Véase el Cuadro 11].

En términos de valor, las exportaciones del Perú a Europa oriental ocuparon, durante varios años, el tercer lugar (después de Brasil y Argentina), posición que en años

Cuadro 9

BOLIVIA: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1976	28 497	55	28 482	-	28 442	28 442	-	-	-
1977	52 644	36	52 608	-	52 608	52 608	-	-	-
B. IMPORTACIONES									
1976	8 271	3 682	4 589	142	2 400	-	1 845	272	-
1977	11 566	744	10 822	398	2 697	-	7 537	190	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics.

Cuadro 10

CHILE: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS

(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	8 279	3 778	4 501	-	4 501	4 501	-	-	-
1976	31 382	12 089	19 293	497	18 796	16 360	-	-	-
1977	32 769	17 455	15 314	2 862	12 205	11 097	-	-	-
1978	8 819	8 425	394	394	-	-	-	-	-
B. IMPORTACIONES									
1975	12 584	8 319	4 265	3 222	240	236	623	180	-
1976	7 255	1 980	5 275	4 001	635	-	639	-	-
1977	2 762	289	2 473	1 014	-	-	1 459	-	-
1978	2 527	140	2 387	1 127	215	-	1 045	-	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics.

Cuadro 11

ECUADOR: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	35 391	35 391	-	-	-	-	-	-	-
1976	45 855	45 855	-	-	-	-	-	-	-
1977	48 768	48 768	-	-	-	-	-	-	-
1978	43 496	43 496	-	-	-	-	-	-	-
B. IMPORTACIONES									
1975	8 279	718	7 561	141	2 518	138	4 543	359	-
1976	7 216	927	6 289	1 048	1 036	-	1 654	2 551	-
1977	10 471	628	9 843	4 733	1 238	-	3 196	676	-
1978	22 583	1 830	20 753	2 231	2 279	141	15 958	285	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics.

más recientes han tenido las de Colombia y Uruguay. Sin embargo, incluso en los años cuando alcanzaron sus más altos valores, las exportaciones del Perú a Europa oriental estuvieron constituidas por productos básicos y metales no ferrosos no trabajados. En 1980 por primera vez figura una exportación de productos químicos (partida 592, almidones) por valor total de 5 millones de dólares, destinados a Hungría y Polonia. De acuerdo con informaciones preliminares, las exportaciones a Europa oriental en 1981 y 1982 habrían registrado una fuerte disminución, lo que estaría relacionado probablemente con el vencimiento de la mayoría de los convenios de suministro a largo plazo que el Perú había firmado a mediados del decenio pasado con países de Europa oriental. [Véase el Cuadro 12].

Las exportaciones de Venezuela a Europa oriental constituyen una proporción prácticamente insignificante de sus exportaciones totales y corresponden a solamente dos productos: mineral de hierro (partida 281 de CUCI) que se exporta a Checoslovaquia y Polonia y petróleo (partida 331) que se envía a la República Democrática Alemana y en 1980 en su totalidad a la Unión Soviética. La exportación de manufacturas venezolanas es relativamente pequeña y aparentemente -como es el caso de otros de los países antes mencionados- no se han hecho esfuerzos especiales para penetrar en los mercados de Europa oriental. [Véase el Cuadro 13].

Cuadro 12

PERU: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	214 880	205 151	9 724	-	9 729	9 400	-	-	-
1976	87 737	58 180	29 557	-	29 557	29 557	-	-	-
1977	163 946	127 103	36 843	-	36 843	36 221	-	-	-
1980	86 843	73 379	13 464	5 029	8 435	7 703	-	-	-
B. IMPORTACIONES									
1975	30 981	2 201	28 780	3 324	6 195	191	14 919	4 342	-
1977	25 262	5 626	19 636	7 914	10 347	-	-	1 375	-
1980	41 475	797	40 678	3 517	1 243	-	33 858	2 060	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics

Cuadro 13

VENEZUELA: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DESDE EUROPA ORIENTAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Miles de dólares)

Año	CUCI 0-9	CUCI 0-4	CUCI 5-9	CUCI 5	CUCI 6	CUCI 68	CUCI 7	CUCI 8	CUCI 9
A. EXPORTACIONES									
1975	6 166	6 166	-	-	-	-	-	-	-
1976	6 863	6 863	-	-	-	-	-	-	-
1977	9 134	9 134	-	-	-	-	-	-	-
1978	9 881	9 881	-	-	-	-	-	-	-
1980	17 335	17 335	-	-	-	-	-	-	-
B. IMPORTACIONES									
1975	18 557	5 043	13 514	3 341	3 402	-	5 244	1 527	-
1976	23 448	10 375	13 073	1 571	6 312	1 089	3 940	1 250	-
1977	29 300	12 419	16 881	3 251	4 299	106	6 832	2 499	-
1978	31 319	7 980	23 339	2 061	11 852	-	6 700	2 726	-
1980	25 157	10 827	14 330	1 212	4 288	-	6 214	2 616	-

Fuente: U.N. Commodity Trade Statistics.

IV. RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL SEMINARIO 19/

A. COMERCIO DE MANUFACTURAS

Aunque en el período comprendido entre 1970 y principios del decenio de 1980, los países latinoamericanos lograron significativos avances en la exportación de productos manufacturados a las diferentes áreas del mundo, sus exportaciones manufactureras a los países europeos miembros del CAME siguen teniendo un volumen reducido y un peso relativamente bajo dentro del total exportado a esos países, mientras que los productos básicos han constituido una altísima proporción (entre 92 y 95%) durante todo el período mencionado.

Un rasgo notable que caracteriza las exportaciones manufactureras de los países latinoamericanos a países europeos miembros del CAME es su escasa diversificación, ya que consisten generalmente de 3 ó 4 productos. Como excepción, solamente en el caso del Brasil esos productos llegan a ser unos 12.

Por el lado de las importaciones latinoamericanas desde los países socialistas de Europa oriental, éstas han tenido un dinamismo inferior al de las exportaciones, alcanzan montos relativamente bajos y se observa un predominio de las manufacturas en estas importaciones. Dentro de las manufacturas, una elevada proporción le corresponde a maquinaria y equipos y en segundo lugar están los productos químicos.

Los países europeos del CAME, conscientes de los bajos niveles registrados por las manufacturas en sus importaciones desde América Latina, dan como razón principal para ello el fuerte desequilibrio existente en el comercio mutuo, lo que les impide aumentar sus compras en la región. Así, en 1980 los países de Europa oriental tuvieron un déficit de 2.8 mil millones de dólares en el comercio con los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y en 1981 ese déficit alcanzó a 4.4 mil millones de dólares.

Otro factor negativo importante es la gran distancia geográfica existente entre Europa oriental y América Latina y la relativa carencia de líneas de transporte marítimo regulares entre las dos áreas; los fletes encarecen mucho el costo de las mercancías de manera que éstas pierden su

competitividad, siendo este hecho de especial trascendencia para los bienes de consumo.

Con todo, los países socialistas de Europa oriental han tomado algunas medidas para aumentar sus importaciones de manufacturas desde América Latina. Por ejemplo, los acuerdos sobre el suministro de maquinaria y equipos de la Unión Soviética con varios países de la región estipulan que las organizaciones de comercio exterior soviéticas deben utilizar todos los ingresos de las exportaciones a esos países en la adquisición de bienes producidos por ellos, de los cuales hasta 30% deben ser manufacturas y semimanufacturas.

Además, los países europeos del CAME señalan que están dispuestos a efectuar compras de manufacturas latinoamericanas siempre que éstas respondan a los criterios de calidad y a las características propias de los mercados de esos países, además de satisfacer requisitos de competitividad. Los países latinoamericanos, por su parte, en sus compras en los países del CAME aplicarán criterios similares.

Los países latinoamericanos, a pesar de las diferencias que se aprecian en sus políticas económicas y comerciales, tienen mucho interés en promover sus exportaciones de productos manufacturados a los países socialistas de Europa oriental, ya que consideran que su potencial industrial está en condiciones de satisfacer ciertas necesidades de abastecimiento de esa área.

De esta manera, los países latinoamericanos buscan ir reduciendo progresivamente la asimetría en su comercio de manufacturas con Europa oriental y, asimismo, intentan establecer sobre bases más sólidas y equilibradas el crecimiento de sus exportaciones a esa área.

Los países latinoamericanos manifiestan su preocupación por lo que estiman una relación inadecuada entre los países del CAME y los de América Latina, cuando los primeros actúan preferentemente como exportadores de maquinaria y equipos e importadores de productos básicos, lo que es similar a lo observado en las relaciones Norte-Sur. Consideran que ello da origen a una estructura poco satisfactoria del comercio recíproco, que parece haberse consolidado en los últimos años.

No obstante las dificultades existentes en el comercio de manufacturas entre las dos áreas, existen vías para promover el desarrollo de este comercio. Entre otras se puede mencionar la cooperación industrial, convenios de transferencia de tecnología y cooperación en el suministro de equipos hacia terceros países.

Una alternativa interesante la constituyen los acuerdos de compensación establecidos dentro del marco de la cooperación industrial. Si los países latinoamericanos compran plantas productivas a los países miembros del CAME, los pagos de estas compras podrían realizarse a través de la

exportación al CAME de las manufacturas y semimanufacturas producidas por esas plantas.

Sería también factible estudiar la posibilidad de vincular los aumentos de compras de manufacturas en los países miembros del CAME por los países latinoamericanos, con el incremento de ventas de manufacturas latinoamericanas a los países del CAME.

Es recomendable que las empresas exportadoras latinoamericanas muestren mayor dinamismo en su comercio con los países del CAME. Así, les correspondería estudiar mejor los mercados de los países socialistas y sus posibilidades de importación, a la vez que necesitan ser más activas en la promoción de sus mercaderías y en la creación de empresas mixtas. Complementariamente, un método eficaz para promover las exportaciones de manufacturas latinoamericanas sería mediante la formación de "trading companies" por las empresas exportadoras de la región, lo que podría hacerse con el apoyo técnico y administrativo del Estado.

Un instrumento útil para promover el conocimiento mutuo de las capacidades y necesidades de los mercados pueden ser las ferias comerciales, aunque a veces éstas no producen resultados inmediatos.

Como el comercio de manufacturas se ve afectado seriamente por los altos costos de los fletes, sería conveniente analizar las posibilidades de aprovechar mejor las capacidades ociosas del transporte marítimo que puedan aparecer debido al carácter estacional del comercio de los países socialistas de Europa oriental con algunos países de América Latina.

Complementariamente, los países de América Latina sugieren que para superar los obstáculos al comercio de manufacturas podrían estudiarse algunas fórmulas orientadas a dicho fin:

- En las negociaciones comerciales buscar el equilibrio por grupos de productos afines y no en el total del intercambio.

- Estudiar la posibilidad de suscribir protocolos de suministro de productos manufacturados de los países de América Latina a los países del CAME y utilizar los recursos así generados en la adquisición en estos últimos, en proporciones iguales, de productos básicos y maquinaria necesarios para el desarrollo de los países latinoamericanos.

- Buscar la inclusión en los acuerdos comerciales bilaterales entre los países latinoamericanos y los países miembros del CAME de cláusulas de compromiso relativas a la importación de manufacturas desde los países de América Latina. En este sentido se podrían firmar acuerdos de intercambio compensado con los países del CAME, mediante listas de productos negociables, que llevarían a adquirir una

cantidad determinada de exportaciones de los países latinoamericanos.

- Promover vínculos y contactos estrechos entre el CAME y los órganos de integración y cooperación latinoamericanos, con miras a estudiar la posibilidad de establecer mecanismos adecuados tendientes a desarrollar significativamente -en términos cuantitativos y cualitativos- las corrientes económicas y comerciales de América Latina con los países socialistas de Europa oriental.

Por último, en el comercio recíproco de manufacturas es muy importante el componente de decisión política sobre la materia, por lo que una nueva actitud en esa dirección debería contribuir tanto a la ampliación de las importaciones latinoamericanas desde Europa oriental, como al incremento de las compras de manufacturas latinoamericanas por los países miembros del CAME. Todo esto en el contexto de la necesidad que tienen los países latinoamericanos de diversificar sus relaciones comerciales y, asimismo, de la voluntad de los países europeos miembros del CAME de intensificar y fortalecer su intercambio de bienes y servicios con América Latina.

B. COOPERACION INDUSTRIAL

La cooperación industrial constituye una modalidad de operación relativamente nueva en las relaciones económicas entre países de América Latina y los países europeos miembros del CAME; es más compleja que el simple comercio de mercancías, pero tiene un carácter más estable y de largo plazo que se adapta mejor a los intereses de los países participantes. Así, las experiencias registradas hasta ahora confirman las amplias potencialidades existentes en varios campos productivos y en las diversas formas que puede asumir la cooperación industrial.

La materialización de la cooperación industrial entre los países de América Latina y los del CAME corresponde a las necesidades económicas de ambos grupos de países permitiendo aprovechar cierta complementariedad entre ellos. Por ejemplo, los países europeos miembros del CAME se interesan por expandir sus exportaciones de bienes de capital y, por su parte, los países latinoamericanos por diversificar las fuentes de suministro de esos bienes.

La cooperación industrial entre los países europeos miembros del CAME y los países de América Latina se encuentra todavía en una etapa preliminar y aún no ejerce una influencia sustancial sobre el desarrollo de las relaciones económicas y comerciales mutuas. En verdad, el desarrollo alcanzado por esta forma de cooperación está lejos de haber agotado sus posibilidades y las aspiraciones de las dos partes; por

ello, las perspectivas de cooperación industrial son promisorias y será necesario aprovecharlas debidamente.

Los países de las dos áreas han compartido el interés de procurar una expansión de las corrientes comerciales recíprocas y han estado empeñados, en mayor o menor grado, en aprovechar las complementariedades reales de las economías respectivas y las que ofrece el desarrollo industrial y tecnológico de esos países. La dificultad principal para lograr estos objetivos ha sido y lo sigue siendo el poco conocimiento recíproco existente, que impide identificar tanto las actividades propicias para la cooperación industrial, como las ventajas para ambas áreas de emprender acciones conjuntas en el campo de la producción destinada a los mercados propios o a los terceros países. Se requiere, por lo tanto, la preparación y difusión de estudios orientados a solucionar este problema.

En los últimos años han tenido cierto desarrollo las formas de cooperación multilateral, entre ellas la tripartita, que ofrece a los países de América Latina una elección más amplia de soluciones tecnológicas. Además, de acuerdo al carácter y el objetivo de los proyectos ejecutados, de ahí puede resultar un medio para lograr acceso a otros mercados.

Interesa mencionar algunas vías para promover la cooperación industrial:

- Suscripción de acuerdos intergubernamentales a largo plazo, que abarquen el comercio, los pagos y el financiamiento, la asistencia técnica y la colaboración científico-técnica, y diversos tipos de cooperación en la producción. Ello permitirá concederle a la cooperación una gran estabilidad y reflejarla plenamente en los programas de desarrollo económico y social de los países participantes.

- Elaboración sobre una base bilateral de programas a largo plazo (10 a 15 años) de cooperación económica, comercial y científica-técnica. En estos programas las partes podrían determinar las áreas de cooperación más importantes, teniendo como fin el incremento del intercambio recíproco de bienes y servicios. En esos programas sería conveniente prever incrementos de producción en los países de América Latina orientados a exportar a los países del CAME y a fomentar la cooperación tecnológica.

- Unificación de esfuerzos de los países interesados para establecer modalidades de cooperación que lleven a solucionar sus principales tareas económicas. No se trata solamente de crear empresas y actividades aisladas, sino que más bien complejos de producción. Para estos efectos, se podrían crear grupos de expertos especializados.

- Incremento de la asistencia técnica a los países interesados en la exploración y explotación de sus recursos naturales, en condiciones que garanticen su soberanía.

- Creación en los países interesados de empresas mixtas de comercio, producción, construcción, diseño y asesoramiento.

La efectividad de la cooperación industrial entre América Latina y el CAME depende de su contribución al fortalecimiento autónomo de América Latina, proceso este último que contempla la continuación de la inserción activa de las economías latinoamericanas en el escenario económico internacional y la reducción de su vulnerabilidad externa.

En tal sentido, la cooperación industrial entre los países de las dos áreas podrían constituir uno de los instrumentos de orientación selectiva que utilicen las autoridades nacionales para que las relaciones comerciales y económicas de América Latina y el CAME concuerden mejor con los cambios registrados en las formas de inserción de las economías latinoamericanas en el escenario internacional.

La cooperación industrial entre los países de América Latina y los países europeos miembros de CAME depende en gran medida no sólo de los potenciales económico y tecnológico y del carácter complementario de las estructuras económicas de los participantes, sino también de las intenciones y decisiones políticas de los socios. Así, la cooperación industrial tendrá perspectivas promisorias siempre que las políticas comerciales se formulen teniendo en cuenta las diferencias de sistema económico como antecedente y no como obstáculo.

Finalmente, los países socialistas subrayan que en la Conferencia Económica Cumbre de los Países Miembros del CAME, llevada a cabo en Moscú en junio de 1984, se señaló que "los países del CAME continuarán aplicando la línea de principios orientada al progreso de los vínculos económicos, comerciales, científicos y técnicos con todos los países en condiciones de ventaja mutua, igualdad de derechos, no injerencia en los asuntos internos y respeto de los compromisos internacionales. Seguirán ampliando la colaboración con los países en desarrollo, partiendo de que así contribuirán al crecimiento económico y la mayor independencia económica de esos países, al incremento de los vínculos económicos mutuamente ventajosos".

C. COOPERACION EN HIDROELECTRICIDAD

Los convenios de cooperación en materia de energía hidroeléctrica ocupan un lugar preponderante entre todos los convenios de cooperación suscritos por los países de América Latina y los países del CAME. Ello se explica por la gran importancia que tiene el problema energético para el desarrollo de los países latinoamericanos, por su gran potencial hidroeléctrico que hasta ahora ha sido sólo parcialmente

explotado, y por la reconocida experiencia y capacidad en diseño y fabricación de equipos hidroeléctricos que tienen algunos países europeos miembros del CAME.

El análisis de las experiencias registradas en este campo muestra que los precios de las máquinas y equipos hidroeléctricos adquiridos en los países miembros del CAME fueron relativamente bajos, al mismo tiempo que los pagos correspondientes fueron usualmente convenidos a largo plazo y con bajos intereses. Además, la adquisición de los equipos de generación eléctrica en los países miembros del CAME ha significado para los países latinoamericanos disponer de una mayor diversificación de proveedores, con el consiguiente mayor poder de negociación que esto significa.

También ha tenido consecuencias positivas la cooperación técnica en forma de estudios del potencial hidroeléctrico de determinados ríos o zonas y de estudios de factibilidad y de predimensionamiento de centrales hidráulicas efectuada en colaboración con países miembros del CAME, pues estos países han contribuido a ello con su gran experiencia y han enviado el personal técnico y todos los equipos necesarios para efectuar de manera completa esos estudios.

A pesar de que la cooperación en hidroelectricidad es beneficiosa tanto para los países de América Latina como para los del CAME, la materialización de convenios en este sector encuentra dificultades que provienen principalmente del alejamiento geográfico, de problemas de fletes y comunicaciones y de desconocimiento recíproco de sus posibilidades y necesidades.

Es un factor negativo importante el desconocimiento existente, por parte de los ingenieros y técnicos latinoamericanos, de la tecnología y normas utilizadas por los países europeos miembros del CAME y de los procesos productivos propios de esos países. Incluso en América Latina el hecho de estar más al tanto de las tecnologías, normas y procesos occidentales se refleja en las condiciones que suelen establecerse en los llamados a licitaciones abiertas internacionales. En parte esta dificultad puede ser superada a través de una intensificación del entrenamiento de profesionales y técnicos latinoamericanos en los países miembros del CAME.

En las futuras inversiones en equipos de centrales hidroeléctricas, se puede esperar la formación de nuevos consorcios mixtos entre fabricantes latinoamericanos y de países del CAME y un mayor énfasis en el aumento de la participación local.

No obstante la reciente reducción del ritmo de desarrollo energético en muchos países latinoamericanos, son favorables las perspectivas de expansión de la cooperación en hidroelectricidad entre la región y los países europeos miembros del CAME. La intención de los países latinoamericanos de reducir el peso de petróleo en sus balances

energéticos, equilibrando la estructura de éstos, tendría como consecuencia práctica el aumento de la potencia instalada por medio de centrales hidroeléctricas. Para tal propósito, un papel importante lo puede desempeñar la cooperación en hidroelectricidad entre América Latina y los países europeos miembros del CAME.

Notas

- 1/ La lista de participantes se incluye en el Anexo I.
- 2/ La lista de los documentos presentados al Seminario se incluye en el Anexo II.
- 3/ Circuló originalmente como documento E/CEPAL/SEM.17/R.2, 12 de junio de 1984, y fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL.
- 4/ La denominación países de Europa oriental miembros del CAME, incluye a Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y Unión Soviética.
- 5/ Véase al respecto, "Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica", Estudios e Informes de la CEPAL N° 12, Santiago de Chile, junio de 1982.
- 6/ Véase al respecto, "Declaración Conjunta suscrita por la mayoría de los países del CAME ante la Cuarta Conferencia de la UNCTAD", Nairobi, 1976.
- 7/ Véase el texto transmitido al Presidente de la Conferencia por el Presidente de la Comisión IV.
- 8/ Por razones de disponibilidad estadística y de otra índole, en el estudio del consultor de la CEPAL el análisis debió circunscribirse al conjunto de países miembros de la ALADI.
- 9/ Circuló originalmente como documento E/CEPAL/SEM.17/R.5, 21 de mayo de 1984, y fue preparado por el señor Nicasio Perdomo, consultor de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de las instituciones participantes en el Proyecto.
- 10/ Se hace referencia en particular a "Relaciones Económicas de América Latina con los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica", Estudios e Informes de la CEPAL N° 12, E/CEPAL/G.1204, junio de 1982, que constituye la síntesis de una serie de informes sobre la evolución del comercio y las relaciones económicas entre países europeos del CAME y países latinoamericanos en el período 1960-1978, como resultado de un proyecto conjunto UNCTAD/CEPAL/PNUD, que es al mismo tiempo el antecedente inmediato del proyecto bajo el cual se está realizando el presente estudio. Referencias muy breves a esos informes se encuentran también en

"El Desarrollo de América Latina en los Años Ochenta", Estudios e Informes de la CEPAL N° 5, y "Las Relaciones Económicas Externas de América Latina en los Años Ochenta", Estudios e Informes de la CEPAL N° 7. Finalmente conviene mencionar que en "Notas sobre la economía y el desarrollo de América Latina", N°s. 321-322, julio de 1980, Publicación de los Servicios de Información de la CEPAL, apareció también un resumen de los trabajos elaborados y de las conclusiones adoptadas en un seminario realizado en 1980, en México, D.F., sobre ese tema.

11/ Se usará indistintamente la expresión "Europa oriental" o "países europeos del CAME" para referirse al grupo de países formado por Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y Unión Soviética. Por razones de análisis, algunas veces se menciona la Unión Soviética en forma separada, señalándose así explícitamente.

12/ Las tasas de crecimiento anual y la participación relativa de las diferentes áreas y países en el comercio mundial pueden consultarse en "Handbook of international trade and development statistics 1983", United Nations publication E/F/83.II.D.2, y "Boletín Mensual de Estadística de las Naciones Unidas", agosto de 1983.

13/ Véase "América Latina y el Caribe: exportaciones de manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1978", documento E/CEPAL/L/235, diciembre 30, 1980, especialmente la "Nota Metodológica".

14/ Véase, "Trade in manufactures and semi-manufactures of developing countries: 1980-1981 review", Report by the UNCTAD Secretariat, documento TD/B/C.2/214, Parte I, página 1, y Anexo II.

15/ Véase, "Las barreras no arancelarias al comercio de los países en desarrollo y la transparencia en el sistema de comercio mundial: el inventario de las barreras no arancelarias", Informe de la Secretaría de la UNCTAD, documento TD/B/940, 2 de febrero de 1983, página 5.

16/ Checoslovaquia es miembro del GATT desde su creación. Un breve análisis de los protocolos de adhesión al GATT de esos tres países se encuentra en "GATT and State-Trading Countries", J.M. Reuland, Journal of World Trade Law, volumen 9, N° 3, 1975.

17/ Con excepción de datos estadísticos globales suministrados por Hungría y Unión Soviética a la Secretaría de UNCTAD.

18/ Véase, UNCTAD, "Report of the Special Committee on Preferences on its eleventh session", documento TD/B/906.

19/ CIRCULÓ originalmente como documento E/CEPAL/SEM.17/R.8, 17 de agosto de 1984.

ANEXOS

ANEXO I

LISTA DE PARTICIPANTES

ARGENTINA
(Observadores)

Sr. Heberto J. Burlo
Supervisor Sectorial
Ministerio de Economía
Hipólito Yrigoyen 250, 6° Piso,
Oficina 630
Buenos Aires, ARGENTINA

Sr. Fernando Escalona
Secretario de Embajada
Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto
Arsenales 761
Buenos Aires, ARGENTINA

Sr. Gerardo Sanchis Muñoz
Funcionario
Ministerio de Economía
Hipólito Yrigoyen 250
Buenos Aires, ARGENTINA

BOLIVIA

Sr. Lorgio Ruiz Gallardo
Subdirector, Dirección de Proyectos
Ministerio de Planeamiento y Coordinación
Av. Arce 2147
La Paz, BOLIVIA

BRASIL

Excmo. Sr.
José Jerónimo Moscardo de Souza
Jefe, División de Europa oriental
Ministerio de Relaciones Exteriores
Esplanada dos Ministerios
Anexo AO Itamaraty
3 Andar, S/325
70.170 Brasília, D.F., BRASIL

COLOMBIA Sr. Rafael Antonio Rojas Sánchez
 Jefe de la División de Países Socialistas
 Instituto Colombiano de Comercio Exterior
 (INCOMEX)
 Av. 28 N° 13A-15, Oficina 612
 Bogotá, D.E., COLOMBIA

CUBA Sr. Félix Loaces Ramos
 Director, Política Comercial con Países
 Miembros del CAME
 Ministerio del Comercio Exterior
 Infanta N° 16
 La Habana, CUBA

ECUADOR Sr. Germán Jiménez Duque
 Subjefe, Departamento Intercambio Comercial
 Dirección General Comercio Exterior
 Ministerio de Industrias, Comercio e
 Integración
 Quito, ECUADOR

MEXICO Sr. Fernando Carrillo García
 Jefe del Departamento de Relaciones
 Económicas México - CAME
 Secretaría de Relaciones Exteriores
 Av. Flores Magon N° 1
 Tlatelolco
 México, D.F., MEXICO

PERU Sr. Nilo Figueroa
 Consejero
 Embajada de Perú
 Av. Libertador 1720
 Buenos Aires, ARGENTINA

URUGUAY Sr. Alejandro Ramos
 Sub-Director, División de Política
 Económica
 Secretaría de Planeamiento, Coordinación y
 Difusión
 Lorenzo Latorre 1366, 2° Piso
 Montevideo, URUGUAY

VENEZUELA Sr. Delvio Miralles
 Coordinador de Asuntos Internacionales
 Dirección Política Bilateral
 Instituto de Comercio Exterior (ICE)
 Centro Comercial Los Cedros
 Av. Libertador
 Caracas, VENEZUELA

Países miembros del Consejo de Asistencia Mutua
Económica (CAME)

CHECOSLOVAQUIA Sr. Jaroslav Saniga
Agregado Comercial
Embajada de Checoslovaquia
Suipacha 1111, Piso 29,
Buenos Aires, ARGENTINA

REPUBLICA Sr. Klaus Hommel
DEMOCRATICA Tercer Secretario
ALEMANA Embajada de la República Democrática
Alemana
Olazabal 2201
Buenos Aires, ARGENTINA

POLONIA Sr. Wieslaw Korpala
Consejero Comercial,
Embajada de Polonia
Virrey del Pino 3147
Buenos Aires, ARGENTINA

Sr. Yaceh Slowakiewicz
Funcionario Administrativo
Embajada de Polonia
Virrey del Pino 3147
Buenos Aires, ARGENTINA

UNION DE REPUBLICAS SOCIALISTAS Sr. Guennadi Zima
SOCIETICAS (URSS) Dirección de Comercio con Países
Americanos
Ministerio de Comercio Exterior
Moscú, URSS

Observadores Consejo Argentino para las Relaciones
Internacionales (CARI)

Sr. Julio Bardi
Profesor
Universidad del Salvador
25 de Mayo 347, Oficina 633
Buenos Aires, ARGENTINA

Sr. Eduardo Marcelo Katzman
Secretario
Instituto Argentino de Mercados de
Capitales
Mercado de Valores de Buenos Aires
25 de Mayo 365
Buenos Aires, ARGENTINA

Sr. Angel José Pini
Bolsa de Comercio
Hipólito Yrigoyen 2275
Buenos Aires, ARGENTINA

Sr. G. Suárez Prada
Asesor Comercio Exterior
Cámara Argentina de Comercio
Av. L.N. Alem 36, 3° Piso
Buenos Aires, ARGENTINA

Sr. Francisco José Rodríguez Parodi
Licenciado en Relaciones Internacionales
Confederación General de Profesionales
Hipólito Yrigoyen 2038
Buenos Aires, ARGENTINA

Secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas
sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

Sr. Igor Artemiev
División del Comercio con los Países
Socialistas
Conferencia de las Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, SUIZA

Sr. José Ignacio Jiménez
División del Comercio con los Países
Socialistas
Conferencia de las Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, SUIZA

Sr. S. Iovtschouk */
Consultor
Conferencia de las Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, SUIZA

*/ Expertos del Instituto Internacional de Problemas
Económicos del Sistema Socialista Mundial del Consejo de
Asistencia Mutua Económica (CAME).

Sr. Anatoly Olshany */
Consultor
Conferencia de las Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, SUIZA

Secretaría de la Comisión Económica para
América Latina (CEPAL)

Sr. Guillermo Maldonado Lince
Director
División de Comercio Internacional y
Desarrollo
Comisión Económica para América Latina
(CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago, CHILE

Sr. Héctor Assael
División de Comercio Internacional y
Desarrollo
Comisión Económica para América Latina
(CEPAL)
Santiago, CHILE

Sr. Vassili Riabov
División de Comercio Internacional y
Desarrollo
Comisión Económica para América Latina
(CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago, CHILE

Sr. Elías Ayarza
Consultor
Comisión Económica para América Latina
(CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago, CHILE

Sr. Nicasio Perdomo
Consultor
Comisión Económica para América Latina
(CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago, CHILE

ANEXO II

LISTA DE DOCUMENTOS

- E/CEPAL/SEM.17/R.1, Temario provisional, 11 de junio de 1984.
- E/CEPAL/SEM.17/R.2, Algunos aspectos destacados sobre las relaciones económicas entre países de América Latina y países miembros del CAME, División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, 12 de junio de 1984.
- E/CEPAL/SEM.17/R.3, Perspectivas de la cooperación industrial entre los países miembros del CAME y los países de América Latina, A. Olshany, Consultor de la UNCTAD, 16 de mayo de 1984.
- E/CEPAL/SEM.17/R.4, Antecedentes y perspectivas de la cooperación industrial entre los países latinoamericanos y los países europeos miembros del CAME, José Ignacio Jiménez, Funcionario de la UNCTAD, 30 de mayo de 1984.
- E/CEPAL/SEM.17/R.5, El comercio de manufacturas entre países de América Latina y países de Europa oriental miembros del CAME, Nicasio Perdomo, Consultor de la CEPAL, 21 de mayo de 1984.
- E/CEPAL/SEM.17/R.6, La colaboración entre los países miembros del CAME y los de América Latina en la construcción de centrales hidroeléctricas y en otras esferas de la industria electroenergética: Situación actual y perspectivas, S. Iovtschouk, Consultor de la UNCTAD, 16 de mayo de 1984.

E/CEPAL/SEM.17/R.6/Corr.1, La colaboración entre los países miembros del CAME y los de América Latina en la construcción de centrales hidroeléctricas y en otras esferas de la industria electro-energética: Situación actual y perspectivas, Corrigenda, 8 de junio de 1984.

E/CEPAL/SEM.17/R.7, Cooperación entre los países miembros del CAME y los de América Latina en la construcción de centrales hidroeléctricas, Elías Ayarza, Consultor de la CEPAL, 16 de mayo de 1984.

Publicaciones de la CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile



NACIONES UNIDAS

PUBLICACIONES PERIODICAS

Revista de la CEPAL

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Preparada por la Secretaría de la CEPAL, la Revista es dirigida por el Dr. Raúl Prebisch. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La Revista de la CEPAL se publica en español e inglés tres veces por año —en abril, agosto y diciembre.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980, 664 pp.
1981, 863 pp.
1982, vol. I 693 pp., vol. II 199 pp.
1983, vol. I 694 pp., vol. II 180 pp.

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980, 629 pp.
1981, 837 pp.
1982, vol. I 658 pp., vol. II 186 pp.
1983, vol. I 690 pp., vol. II 176 pp.

Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe/Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)

1980, 617 pp.
1981, 727 pp.

1983 (correspondiente a 1982/1983) 749 pp.
1984, 775 pp.

Libros de la C E P A L

- Agua, desarrollo y medio ambiente*, 1980, 443 pp.
- Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú. 1965-1976*, por Robert Devlin, 1980, 265 pp.
- Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru*, 1985, 342 pp.
- América Latina en el umbral de los ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.
- La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.
- Manual de Proyectos de Desarrollo Económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.
- Manual on economic development projects*, 1958, 2nd. ed. 1972, 242 pp.
- ¿Se puede superar la pobreza? Realidad y perspectivas en América Latina*, 1980, 286 pp.
- La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.
- Women and development: guidelines for programme and project planning*, 1982, 2nd. ed. 1983, 123 pp.
- Africa y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.
- Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
- La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.

SERIES DE PUBLICACIONES

Cuadernos de la C E P A L

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial/Latin America: the new regional and world setting*, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 120 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 71 pp.
- 2 *Regional appraisals of the international development strategy*, 1975, 2nd. ed. 1985, 82 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 117 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 118 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 145 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 66 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 84 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 54 pp.

- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2^a ed. 1984, 48 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina*, 1977, 60 pp.
- 15 *The water resources of Latin America*, 1977, 2nd. ed. 1985, 80 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2^a ed. 1984, 62 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3^a ed. 1984, 61 pp.
- 17 *International development strategy and establishment of a new international economic order*, 1977, 3rd. ed. 1985, 95 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2^a ed. 1983, 67 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1979, 2^a ed. 1978, 63 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3^a ed. 1985, 134 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina. Rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2^a ed. 1983, 128 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2^a ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2^a ed. 1984, 66 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, por Alberto Fracchia, 1978, 2^a ed. 1983, 69 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de la expansión petrolera*, 1979, 2^a ed. 1984, 158 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿Desarrollo social o marginación?*, 1979, 2^a ed. 1984, 165 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Áltimir, 1979, 2^a ed. 1983, 95 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa — El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 41 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2^a ed. 1984, 67 pp.
- 29 *Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies*, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2^a ed. 1982, 243 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2^a ed. 1982, 77 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, 1979, 2^a ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informes sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2^a ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por Daniel Heymann, 1980, 2^a ed. 1984, 240 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por Ben Evers, Gerard de Groot y Willy Wagenmans, 1980, 2^a ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por Alvaro Saieh, 1980, 2^a ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 152 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por Juan Martín, 1981, 2^a ed. 1984, 119 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2^a ed. 1985, 162 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2^a ed. 1984, 69 pp.
- 40 *Regional programme of action for Latin America in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1984, 66 pp.

- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 254 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 104 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 168 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 130 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 109 pp.
- 45 *National accounts in Latin America and the Caribbean*, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 201 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 113 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 114 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 106 pp.
- 49 *The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes*, 1985, 108 pp.
- *Canada and the foreign firm*, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- *United States — Latin American Trade and Financial Relations: Some Policy Recommendations*, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- *Energy in Latin America: The Historical Record*, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- *The Economic Relations of Latin America with Europe*, 1980, 2nd. ed. 1983, 156 pp.

Cuadernos Estadísticos de la C E P A L

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2^o ed., 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2^o ed. 1984, 178 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento en América Latina*, 1976, 2^o ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N^o 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2^o ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2^o ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.

Estudios e informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2^o ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, por Aníbal Pinto y Héctor Assael, 1981, 2^o ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, por Nicolo Gligo, 1981, 4^o ed. 1985, 138 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2^o ed. 1982, 153 pp.
- 5 *Latin American development in the 1980s*, 1981, 2^o ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3^o ed. 1985, 96 pp.
- 6 *Latin American development projections for the 1980s*, 1982, 2nd. ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2^o ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 174 pp.

- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2^o ed. 1982, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina*, 1981, 2^o ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2^o ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME)*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2^o ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2^o ed. 1985, 178 pp.
- 16 *Five studies on the situation of women in Latin America*, 1983, 2nd. ed. 1984, 186 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *La financiación a las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2^o ed. 1983, 173 pp.
- 19 *Measurement of employment and income in rural areas*, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 79 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2^o ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantención de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 *Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean*, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990/Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Características principales del proceso y de la política de industrialización de Centro América, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 2^o ed. 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 78 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.

- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 *Market structure, firm size and Brazilian exports*, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 248 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 118 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 144 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 89 pp.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-866
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL — Casilla 179-D
Santiago de Chile

Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 85-7-1069 — julio de 1985 — 1 640

ISSN 0256-9795 - ISBN 92-1-321190-2 — S.85.JI.G.14 - 00400P