

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.923
21 de Septiembre de 1990
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA EVOLUCION RECIENTE DE LAS RELACIONES
COMERCIALES INTERNACIONALES */

VI INFORME

*/ Este documento fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL. No ha sido sometido a revisión editorial.

90-9-1518

INDICE

	<u>Página</u>
I. ESCENARIO GLOBAL Y MARCO DE REFERENCIA	1
1. La situación económica en el Centro	1
2. Las repercusiones de la evolución económica en el Centro sobre el Tercer Mundo	9
II. LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMERICA LATINA	16
1. Introducción	16
2. Las relaciones comerciales de América Latina con los Estados Unidos	18
3. Las relaciones comerciales de América Latina con la CEE	26
4. Las relaciones comerciales de América Latina con el Japón	29
III. LA RONDA URUGUAY EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES	33
IV. PERSPECTIVA FINAL	38
Notas	41

I. ESCENARIO GLOBAL Y MARCO DE REFERENCIA

1. La situación económica en el Centro

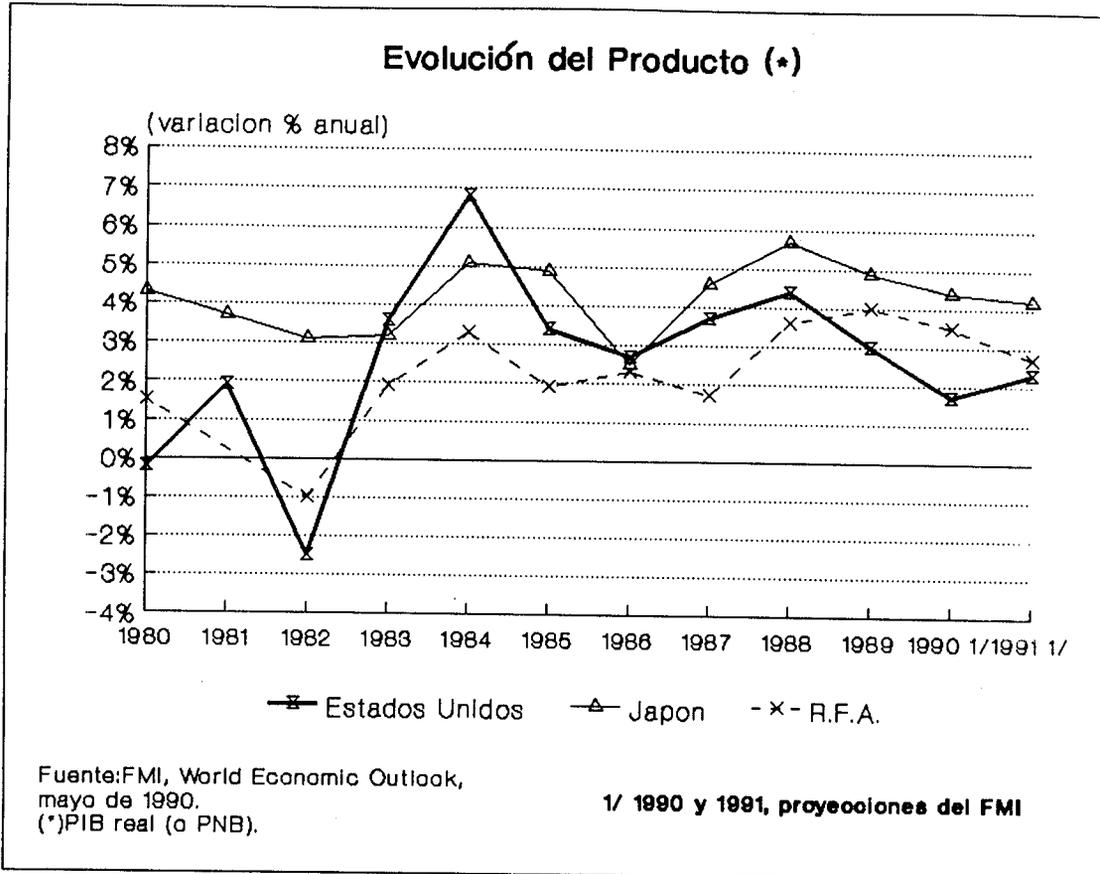
En 1989 los países industrializados crecieron a una tasa real promedio cercana al 3%, lo que fue considerablemente inferior al 4.2% logrado en 1988; sin embargo, por séptimo año consecutivo prosiguió la expansión de estas economías. Persistieron diferencias significativas entre las tasas de crecimiento registradas en las más importantes economías industrializadas. Así, en 1989, los Estados Unidos crecieron a una tasa real de 3%, lo que significó una merma de cerca de un tercio respecto al 4.4% logrado en 1988. Japón creció a una tasa real de 4.9%, inferior, por lo tanto, al 5.7% alcanzado en el año anterior, y Alemania Federal presentó un crecimiento del producto real de 4%, el más alto de la década (Véase el Gráfico 1). Para la CEE como un todo se mantuvo un ritmo de crecimiento bastante elevado (3.5%) aunque ligeramente inferior al período anterior, cuando alcanzó a 3.9%.

La formación bruta privada de capital fijo no-residencial en los países de la OCDE aumentó a una tasa promedio de 8.9% en términos reales en 1989. En Japón creció en un 17.8% real sobre el período anterior, ya que en ese país las empresas se han dedicado a inversiones en tecnología que permitan el ahorro de mano de obra.^{1/}

El menor crecimiento de los Estados Unidos y de Japón se explica principalmente por la elevada utilización de la capacidad instalada, así como por la aplicación de políticas monetarias más restrictivas, que buscaban impedir una intensificación de las presiones inflacionarias. En los Estados Unidos, el resultado de las políticas adoptadas fue la disminución en el ritmo de expansión de la demanda interna final (bajó a 2.5% el año pasado, contra 3.2% en 1988). En Japón, la expansión de la demanda interna final alcanzó a un 6% en 1989, inferior, por lo tanto, al 7.4% logrado en 1988.

Por otro lado, la evolución más reciente de la economía norteamericana, aún antes del estallido de la crisis del Golfo Pérsico, indica que la amenaza recesiva se ha incrementado. El reciente debilitamiento del valor del dólar podría sostener el crecimiento del producto durante algún tiempo a través de

Gráfico 1



un aumento en el volumen de las exportaciones. Pero, como contrapartida, la depreciación del dólar pudiera traducirse en mayores presiones inflacionarias.

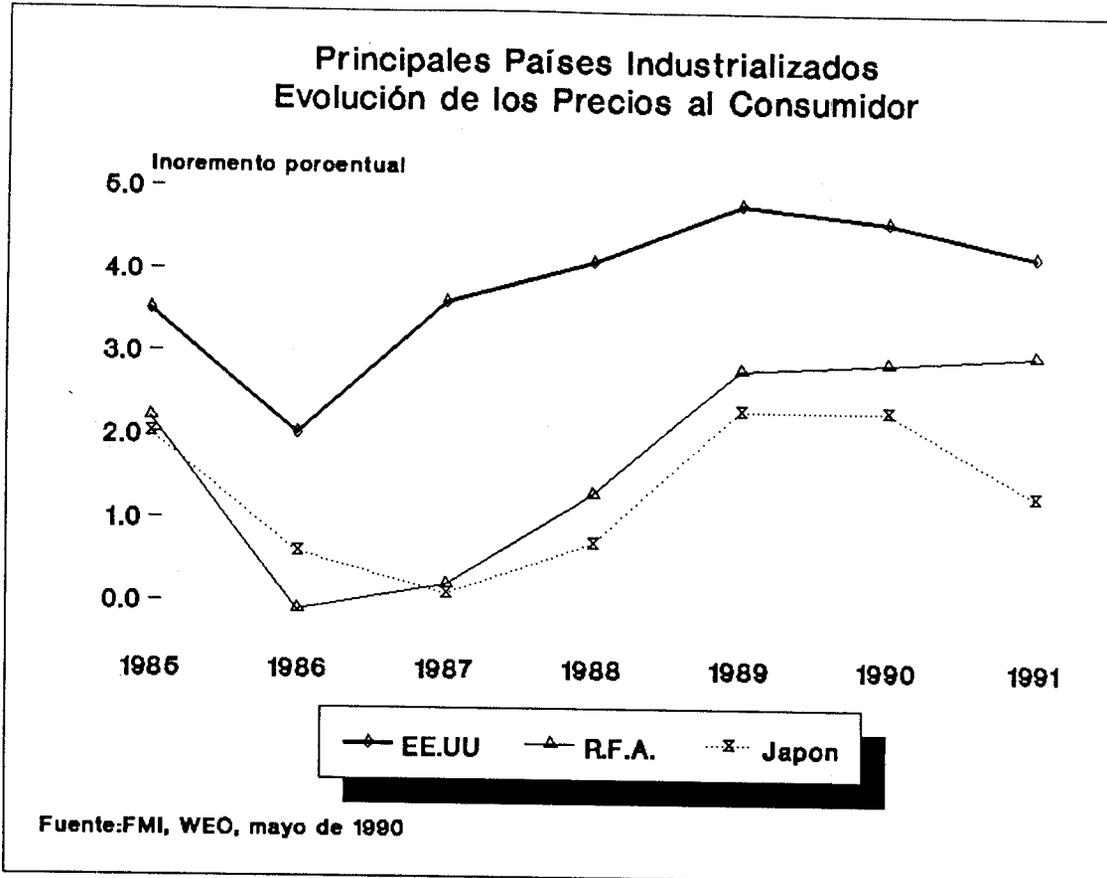
En el caso de la economía japonesa, según proyecciones de la OCDE publicadas en junio de 1990, habría un menor crecimiento de la producción industrial (pasaría de un ritmo de expansión de 5.9% en 1989 a uno de 3.6% en 1990) y un crecimiento del PNB ligeramente inferior al logrado en 1989 (4.7% contra 4.9%). El vigor del crecimiento japonés residiría principalmente en la expansión del consumo privado (4.1% en 1990, en contra de 3.5% en 1989) y en la expansión de la inversión (aunque a un ritmo inferior a años anteriores), siendo esta última movida por las inversiones en el sector de construcción residencial privada. Asimismo, el volumen de las exportaciones volvería a expandirse a un ritmo alto en 1990 (6.6% contra 4.4% en 1989) debido al menor valor del yen.

La economía de Alemania Federal se diferencia de este escenario, pues presentó en 1989 un crecimiento superior al año anterior. La explicación para el crecimiento alemán parece haber residido en el desempeño de su sector externo (las exportaciones crecieron en 1989 un 8.8% en términos de volumen, con relación al período anterior) y, más recientemente, en el aumento de la demanda interna (el crecimiento de la demanda interna total en el último trimestre de 1989 fue de 11% en términos anuales). Al igual que en los Estados Unidos y Japón, existía al final de 1989 una alta tasa de utilización de la capacidad instalada, que en este caso específico representaba el mayor nivel de los últimos 20 años.

Con referencia a la coordinación de políticas económicas, el aumento de la inflación en los Estados Unidos (pasó de 4.1% en 1988 a 4.8% en 1989), R.F.A (desde 1.3% a 2.8%) y Japón (de 0.7 a 2.3%) (véase el Gráfico 2), y el uso de la política monetaria para combatirla, han ocasionado ciertas diferencias en el comportamiento de las tasas de interés. Las tasas de corto plazo se estabilizaron en los Estados Unidos en tanto que aumentaban en Japón y en Alemania (véase el Gráfico 3), con reflejos directos en los tipos de cambio de los principales países industrializados (véanse el Gráfico 4 y el Cuadro 1). Según la OCDE, en mayo último el dólar había ganado 18.5% frente al yen con relación a un año antes, y había perdido vis-à-vis al marco alemán en el mismo período 10.7%.^{2/} Asimismo, destaca la OCDE, las tasas de interés de largo plazo aumentaron en los cuatro primeros meses de 1990 en las tres principales economías.^{3/}

En lo referente a la balanza de pagos, los países industrializados, en general, también han buscado con empeño el equilibrio de sus cuentas corrientes. En el caso de Japón, este ajuste permitió que el superávit disminuyera de los 79.6 mil millones de dólares de 1988 a los 57.2 mil millones de dólares de 1989. En el período 1986-1989 el ajuste en el saldo en cuenta corriente japonés fue de menos 29 mil millones de dólares. Para los Estados Unidos, entre 1988 y 1989 el déficit disminuyó de 126.5 mil millones de dólares a 105.9 mil millones dólares. La mejoría en la posición de la cuenta corriente de los Estados Unidos queda demostrada por la variación nominal positiva acumulada en el período 1986-1989, que alcanzó a 47 mil millones de dólares. En este sentido, los esfuerzos por disminuir el superávit

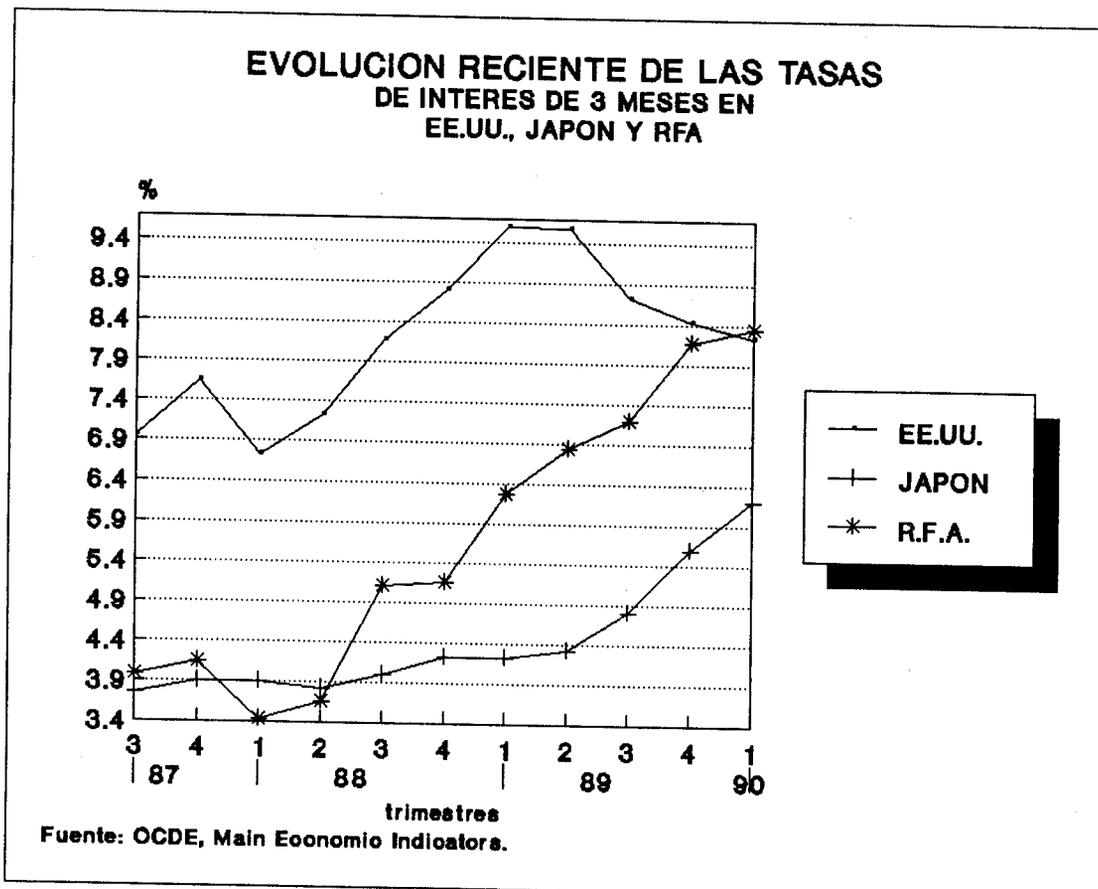
Gráfico 2



en cuenta corriente de la economía alemana fueron menos exitosos, toda vez que en el período mencionado su saldo positivo acumulado creció en 13 mil millones de dólares, siendo que entre 1988 y 1989 el saldo alemán en cuenta corriente aumentó en 4 mil millones de dólares, pasando de 49 mil millones de dólares a 53 mil millones de dólares. No obstante, la OCDE señala que en el segundo semestre de 1989 el superávit en cuenta corriente alemán fue menor que el nivel record alcanzado en el primer semestre, y que en el cuarto trimestre decreció considerablemente, debido a la expansión acelerada de la demanda interna.^{4/}

Con relación a la economía norteamericana, es importante resaltar que, a pesar de los esfuerzos para corregir los déficits "gemelos" (el fiscal y el comercial), tanto el saldo fiscal negativo como el déficit en cuenta corriente

Gráfico 3



siguieron representando cada uno cerca de un 2% del PNB, lo que originó la necesidad de mantener un flujo importante de financiamiento externo.

En 1989, la cuenta de capital de los Estados Unidos repitió el mismo saldo positivo presentado en el año anterior, de 131 mil millones de dólares. La posición neta del país en lo que se refiere a inversiones declinó por octavo año consecutivo, alcanzando un total negativo estimado de 600 mil millones de dólares al final de 1989. Los activos norteamericanos en el exterior alcanzaron al nivel record de aproximadamente 1.4 billones de dólares, mostrando un incremento de 126 mil millones de dólares, pero fueron ampliamente sobrepasados por el aumento de casi 200 mil millones de dólares en los activos mantenidos por extranjeros en el país, alcanzando a un total de cerca de 2 billones de dólares, correspondiendo la mayor parte a inversiones en cartera.

Cuadro 1

EVOLUCION DE LAS TASAS DE INTERES , DEL TIPO DE CAMBIO
(CON RELACION AL DOLAR) Y DE LOS SALDOS COMERCIALES TOTALES
DE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990					
							ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
TIPO DE CAMBIO POR DOLAR												
JAPON	237.60	238.60	168.50	144.60	128.20	138.00	145.20	145.50	153.20	158.60	153.20	153.60
R.F.A.	2.85	2.94	2.17	1.80	1.76	1.88	1.69	1.68	1.71	1.69	1.66	1.69
TASA DE DESCUENTO OFICIAL												
EEUU	8.00	7.50	5.50	6.00	6.50	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00		
JAPON	5.00	5.00	3.00	2.50	2.50	4.25	4.25	4.25	5.25	5.25		
R.F.A.	4.50	4.00	3.50	2.50	3.50	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	
TASA DE INTERES DE CORTO PLAZO a/												
EEUU	10.37	8.05	6.52	6.86	7.73	9.09	8.22	8.24	8.37	8.42	8.35	8.23
JAPON	6.33	7.36	4.97	3.90	3.96	4.73	6.04	6.22	6.33	6.62	6.84	
R.F.A.	5.83	4.83	4.64	4.03	4.33	7.12	8.30	8.31	8.48	8.27	8.33	
EVOLUCION DEL SALDO COMERCIAL TOTAL b/												
EEUU	-112.5	-122.2	-144.3	-159.5	-127.2	-113.3	-8.8	-5.6	-9.7	-7.4		
JAPON	44.3	56.0	92.8	96.4	95.0	76.9	4.6	5.7	5.3	3.0		
R.F.A.	22.9	28.8	55.9	70.2	79.0	78.5	8.0	6.7	7.0	5.4		
CEE	1.9	8.8	42.3	30.6	18.2	6.6	-1.3	-1.1	-1.1	-3.0		

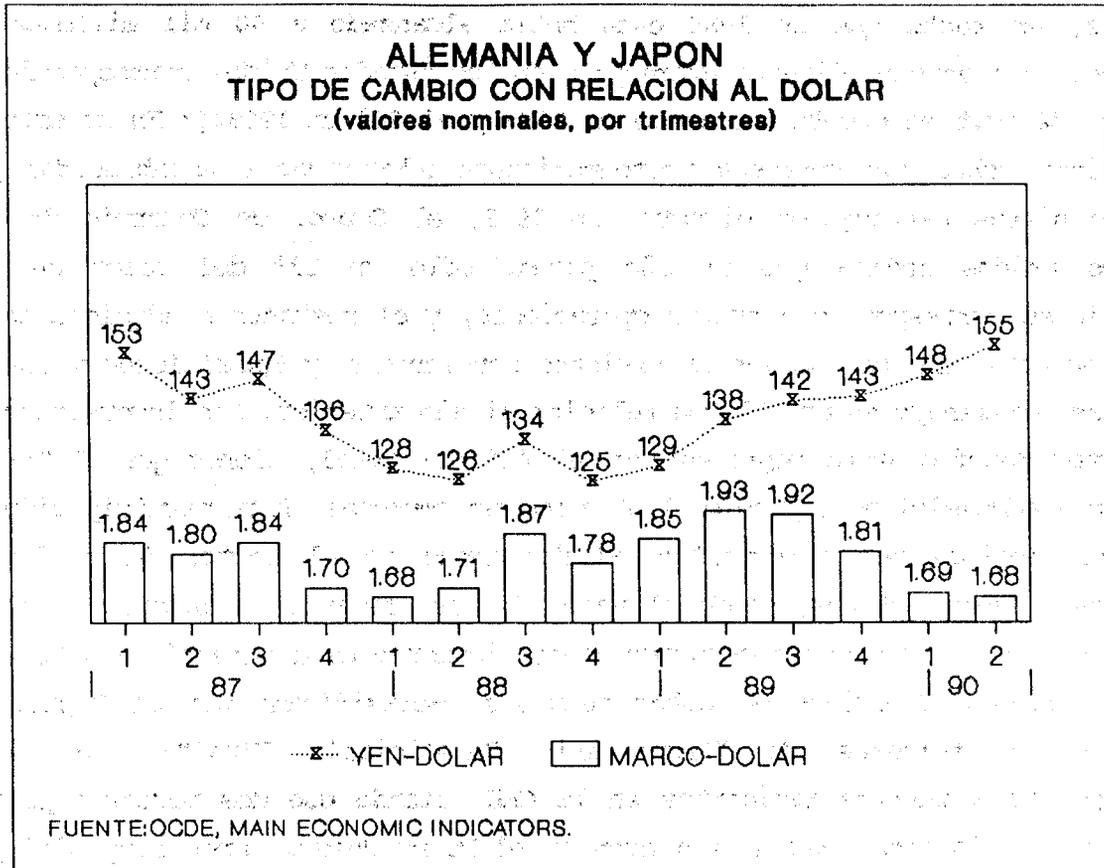
Fuentes: OCDE, Main Economic Indicators, y Economic Outlook, varios números, y FMI, IFS, Agosto de 1990.

a/se refiere a certificados de depósitos y la tasa Fidor de 3 meses plazo,
y a la tasa Gensaki del mismo plazo para el mercado japonés.

b/se refiere a promedios mensuales en el caso de los meses del año corriente.

En miles de millones de US\$. Serie anual desestacionalizada.

Gráfico 4



Asimismo, la valorización del dólar obligó a la intervención en los mercados cambiarios a través de la compra de otras divisas tanto por parte de los Estados Unidos como por los otros países del denominado G-7. De esta forma, a diferencia de años anteriores, las entradas netas oficiales de capital disminuyeron desde 42 mil millones de dólares hasta 8 mil millones de dólares, lo que fue compensado en parte por el aumento en la entrada neta de divisas por concepto de inversión en cartera del sector privado, que pasaron de cerca de 39 mil millones de dólares a 47 mil millones de dólares. Asimismo, se registró un cambio de signo en la partida de errores y omisiones de la balanza de pagos, pasando desde cerca de menos 11 mil millones de dólares a más 35 mil millones de dólares. Por otra parte, la variación de las reservas oficiales norteamericanas presentó un incremento de 25 mil millones de dólares.^{5/}

Es interesante mencionar que, en 1989, la inversión extranjera directa neta en la economía norteamericana se situó en torno a 27 mil millones de dólares, en tanto que en 1988 ésta había alcanzado a 40 mil millones de dólares. La inversión directa extranjera en los Estados Unidos correspondió al 32% del déficit en cuenta corriente en 1988 y al 26% en 1989.^{6/} En su estudio preliminar sobre las empresas norteamericanas adquiridas o establecidas por inversionistas extranjeros directos en 1989, el Depto. de Comercio de los Estados Unidos indica que el año pasado sólo un 13% del valor de las inversiones correspondió a nuevas operaciones, y el restante a adquisiciones. El valor total nominal de las inversiones mencionadas (adquisiciones y nuevas empresas) disminuyó en un 11% con relación al año anterior. Las inversiones en el sector manufacturero representaron el 44% del total, siendo que el 91% se refería a adquisiciones, y sólo el 9% a nuevas empresas. Esta participación se vió influenciada por importantes adquisiciones en el sector de productos químicos y farmacéuticos, donde el valor de las inversiones aumentó en 277%, siendo que en el sector farmacéutico específicamente esta aumentó en 637%.

En cuanto al origen de estos recursos --clasificado por el Depto. de Comercio en términos de "Propietario Beneficiario Final"-- la mitad correspondió a fuentes residentes en la CEE, siendo que dos terceras partes del total de la Comunidad se ubicaron en el Reino Unido. Japón respondió por el 25% del total y el resto quedó dividido principalmente entre Australia, Suiza y Canadá.^{7/}

Con relación al comercio internacional de mercancías, como resalta el GATT,^{8/} en términos de valor éste sobrepasó en 1989, por primera vez, a los 3 billones de dólares y alcanzó un nuevo record de 3.1 billones de dólares. Una vez más, el incremento del volumen de comercio superó al crecimiento de la producción mundial, prácticamente igualando al crecimiento en valor del comercio (7.5%). Sin embargo, el incremento del volumen de comercio, de 7%, fue inferior al obtenido en 1988, cuando alcanzó a 8.5%. Las manufacturas respondieron por el 70% del valor del comercio mundial de mercancías, y contribuyeron en 80% al aumento total del volumen de dicho comercio registrado en 1989. Los países desarrollados fueron los que más contribuyeron a la expansión del volumen del comercio mundial de mercancías. Entre estos países,

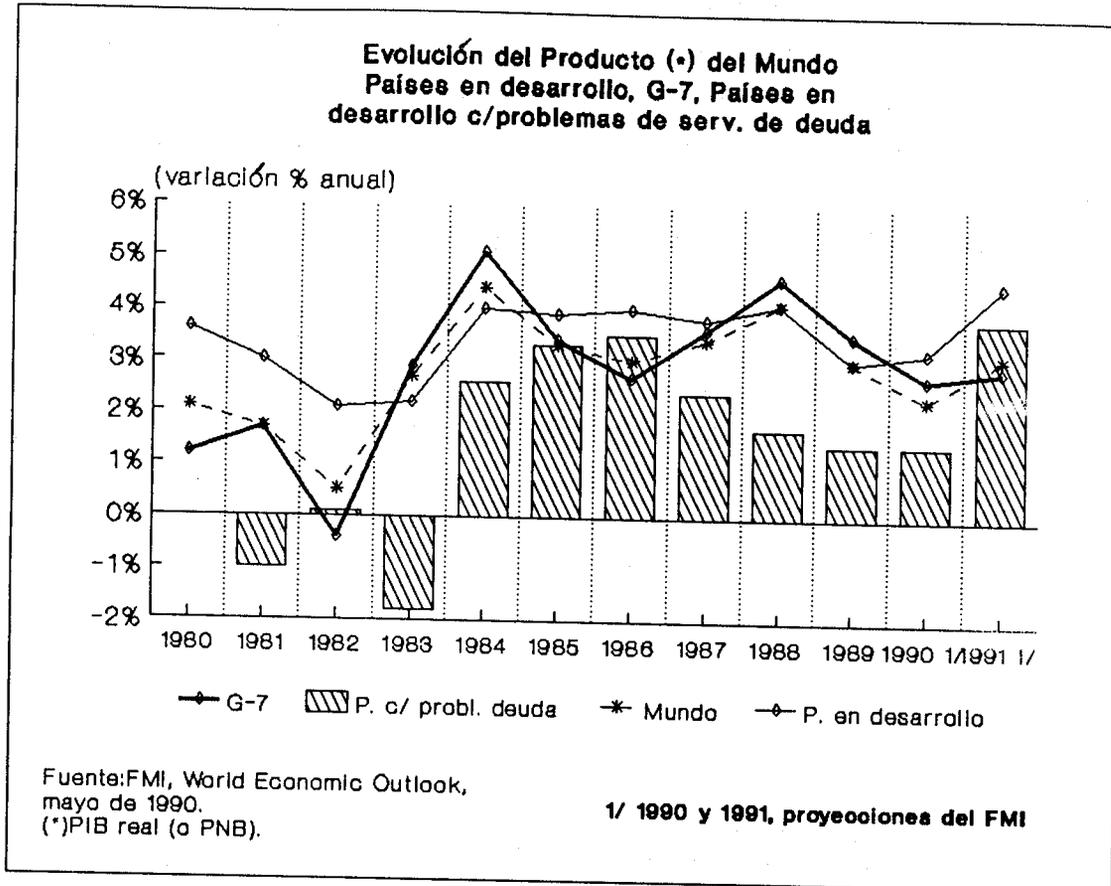
las exportaciones de los Estados Unidos y de la CEE presentaron tasas de crecimiento superior al promedio.^{9/} Es importante resaltar la evolución de las exportaciones norteamericanas, que aumentaron cerca de 13% en términos nominales el año pasado, aumento que se explica básicamente por un crecimiento del volumen exportado. También merece destacarse el aumento sostenido de las importaciones de Japón en los últimos tres años, que alcanzó una tasa compuesta promedio de 18%,^{10/} aunque en 1989 el crecimiento se redujo a un 12.5%.

Un acontecimiento significativo ocurrido en 1989 fue la recuperación del liderazgo norteamericano como mayor exportador mundial, luego de tres años en que esta posición había sido ocupada por Alemania Federal. Así, los Estados Unidos respondieron por el 12.5% del total exportado mundialmente en 1989, en tanto que los alemanes lo hicieron por el 11.7%. Interesantemente, la participación de Japón, que había sido de 10.7% en 1988, pasó a representar el 9.4% del total de las exportaciones globales. Esta variación en términos nominales sería explicada, en parte, por la pérdida de valor del yen con relación al dólar.

2. Las repercusiones de la evolución económica en el Centro sobre el Tercer Mundo

En 1989, la tasa de crecimiento de las economías en desarrollo bajó desde el 4.1% logrado en 1988 al 3.0%. Nótese que por segundo año consecutivo, el crecimiento del producto en los países en desarrollo igualó al crecimiento del producto mundial, en tanto que los países industrializados por tercera vez sucesiva presentaron un crecimiento superior al producto mundial. La Unión Soviética y los países de Europa Oriental presentaron un crecimiento negativo de 0.4%. Evidentemente, y así se hacía referencia en un documento anterior,^{11/} existen importantes diferencias entre los diversos países en desarrollo. De hecho, el crecimiento de los países con problemas recientes de endeudamiento fue, en 1989, menos de la mitad del crecimiento del total de los países en desarrollo, y por ende del crecimiento del producto mundial (1.4% contra 3.0%).^{12/} (Véase el Gráfico 5).

Gráfico 5



Según las proyecciones del FMI, publicadas en el mes de mayo pasado, esta situación cambiará algo en el período 1990-1991. El Fondo prevé que en el corriente año el crecimiento del producto mundial sólo alcanzará al 2.3%, que las economías industrializadas crecerán a la tasa de 2.7% y que los países en desarrollo como un todo lo harán a la tasa de 3.2%. Sin embargo, en este escenario, los países con problemas de endeudamiento de nuevo sólo crecerán en un 1.4%. Para 1991 el escenario del FMI es más positivo, pues en tanto la economía mundial crecería al ritmo de 3.1%, los países industrializados sólo lo harían a 2.9%, los países en desarrollo verían su producto aumentar en 4.5%, y los países altamente endeudados tendrían una variación porcentual de su producto de 3.8%.

Los pronósticos del Fondo para los países en desarrollo deudores netos se basan principalmente en la suposición "de que las políticas de ajuste lograrán

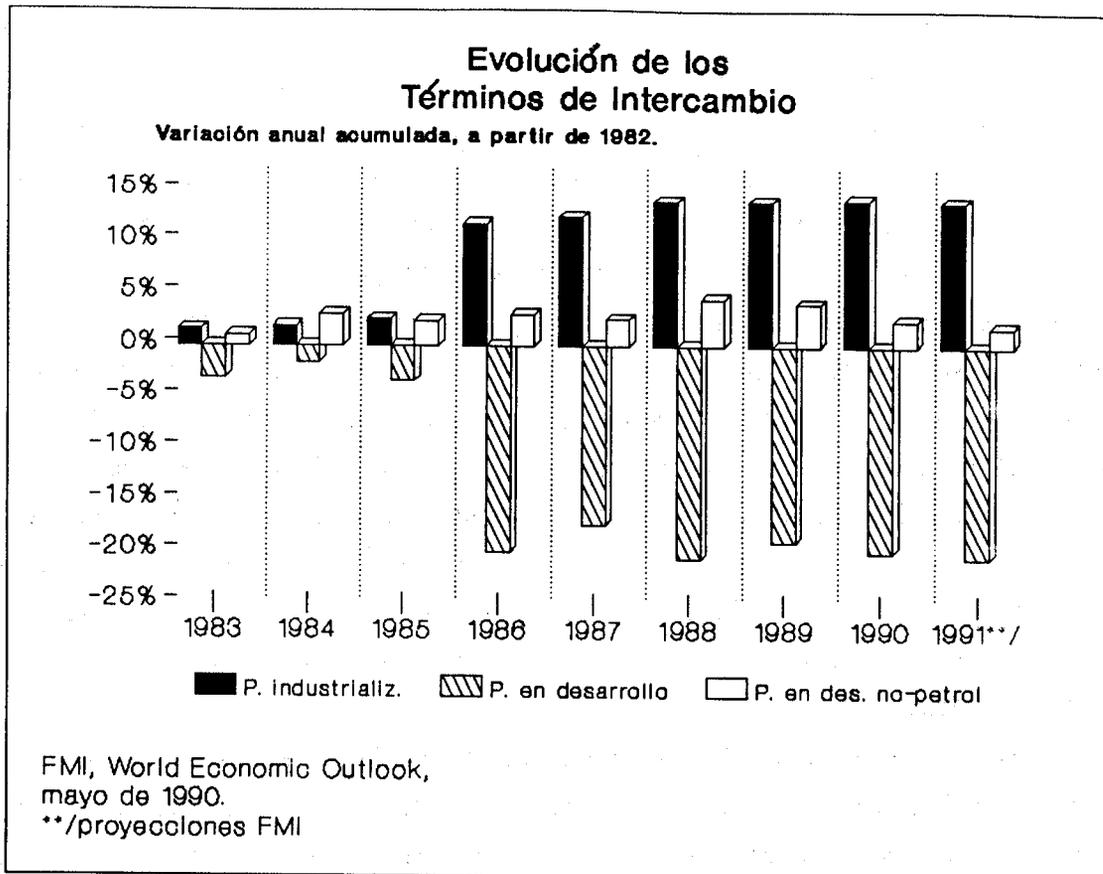
abatir la inflación y mejorar el ambiente para el ahorro y la inversión internos".^{13/} El incremento en las exportaciones también jugará un papel en esta recuperación. En este sentido, se prevé una contracción significativa en el mediano plazo del déficit conjunto en cuenta corriente de los países deudores netos tanto de Africa como de América, como resultado de un crecimiento relativamente acentuado del volumen de exportación, del descenso de los pagos de intereses (como porcentaje de las exportaciones) y de la disponibilidad limitada de financiamiento externo.^{14/}

Sin embargo, no se prevé una gran mejoría en los términos de intercambio, sobre todo para los países en desarrollo no exportadores de petróleo. (Véase el Gráfico 6). Por otra parte, la recuperación de los países en desarrollo pudiera verse dificultada por los signos recientes de una desaceleración significativa en el crecimiento económico en los países industrializados, sobre todo en los Estados Unidos. Las perspectivas a corto plazo de aumento de la inflación en la economía mundial se han tornado más negativas a raíz del alza en el precio del petróleo originada por el conflicto en el Oriente Medio.

Un aspecto importante de la situación de muchos países en desarrollo se refiere a su limitada capacidad de competir en la economía mundial en los sectores más dinámicos. En este sentido, es interesante mirar al Cuadro 2 respecto del cual se puede notar la diferencia entre la participación de las exportaciones de manufacturas y semi-manufacturas en el total de productos exportados por los países de la ALADI y por los países de industrialización reciente del Sudeste Asiático. Más trascendente aún parece ser la diversidad de la oferta exportadora entre los países miembros de esta agrupación latinoamericana y los NICs de Asia. (Véase el Cuadro 2).

Además, las exportaciones de los países en desarrollo enfrentan serios obstáculos en los mercados de los países industrializados. A este respecto un reciente estudio de la UNCTAD revela el carácter discriminatorio de las medidas voluntarias de restricción de exportación (VERs) en la administración del comercio de los países más desarrollados. En tanto en 1978 existían apenas 50 de estas medidas en vigor en estos países, el total en 1989 alcanzó a 263. Las exportaciones de los países en desarrollo fueron afectadas por 153 de

Gráfico 6



estas medidas, mientras que sólo 49 de ellas se aplicaban a países industrializados de economía de mercado.^{15/} Considerándose que la mayor parte de estas medidas afectan a los países en desarrollo, y el hecho que gran parte de éstas se concentra en el sector de textiles y prendas de vestir, su efecto sobre las exportaciones de los países más eficientes en este sector del Tercer Mundo es evidente. La mayor parte de las VERs en este sector son negociadas en el marco del Acuerdo Multifibras, una excepción particularmente importante a las reglas del GATT, y cuyo término está en discusión en las negociaciones multilaterales de comercio de la Ronda Uruguay.

No obstante, otros sectores también son afectados por VERs. En este caso son los países en desarrollo de mayor industrialización los que sufren los mayores efectos de estas medidas. En el caso de los Estados Unidos se aplican VERs a las exportaciones de acero de Argentina, Brasil, República de Corea,

México, Venezuela y Yugoslavia. La CEE también impone VERs en contra de las exportaciones de acero de Brasil y la República de Corea. Adicionalmente, la CEE impone VERs sobre los envíos de calzados de la República de Corea y los Estados Unidos imponen VERs sobre las exportaciones de maquinas-herramientas provenientes de Taiwán, Provincia de China.

Cuadro 2

PAISES EN DESARROLLO: PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES Y NUMERO DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS Y SEMI-MANUFACTURADOS EXPORTADOS POR LA ALADI Y LOS NICS DE ASIA
1986

Exportaciones desde	(1) Particip. % de las Manuf. y Semimanuf. en el total de las exportaciones	(2) Nº de productos Manuf. y Semi-manufacturados exportados
Rep. de Corea	85.1	668
Taiwán Prov. de China	90.2	950
Hong Kong	93.6	818
Singapur	66.7	383
ALADI:		
Argentina	21.3	119
Bolivia	7.9	19
Brasil	42.0	448
Colombia	9.2	72
Chile	19.3	198
Ecuador	1.6	39
México	34.7	300
Paraguay	11.2	13
Perú	22.8	96
Uruguay	25.9	43
Venezuela	6.0	49

Fuente: UNCTAD, "Examen Amplio del Sistema Generalizado de Preferencias, en particular su aplicación, mantenimiento, mejora y utilización" (TD/B/C.5/130), Ginebra, 5 de marzo de 1990, cuadro 3, pp. 33-34.

Una explicación posible para el uso más intensivo de las VERs se refiere a la creciente cooperación entre el gobierno y la industria en los países centrales, y a la tendencia de las empresas de tomar la iniciativa en favor de medidas proteccionistas en lugar de esperar por el Ejecutivo. Una segunda hipótesis, se refiere al temor por parte del Ejecutivo de una acción legislativa, lo que le obliga a buscar formas de restringir las importaciones, sin el sello del poder legislativo. En este caso, el recurso a las VERs puede ser considerado como un mal menor, toda vez que mantiene la iniciativa en manos del Ejecutivo. De hecho, una característica importante de las VERs es su supuesta transitoriedad; sin embargo, el Acuerdo Multifibras fue introducido originalmente como temporario, y más recientemente, las restricciones de los Estados Unidos a las importaciones de acero fueron renovadas hasta marzo de 1992. A fin de cuentas, como resalta el estudio de la UNCTAD, la presencia de proveedores libres que compiten con exportadores restringidos, provoca la reorientación de comercio, elemento considerado perjudicial a la obtención de la máxima eficiencia en el comercio internacional.

En este sentido, entre las consecuencias indirectas de la aplicación de VERs se pueden encontrar: primero, una tendencia a aumentar la calidad de los productos exportados por el país afectado por las restricciones, y así burlarlas, al mismo tiempo que se incrementa el ingreso total; segundo, la tendencia a la sustitución de comercio por inversión directa; tercero, pérdida de competitividad para los productores en el mercado controlado que utilizan como insumos a los productos restringidos.

Algunas consecuencias de la aplicación de VERs sobre los nuevos proveedores en el comercio internacional son que la aplicación de VERs sobre los productos de industrias tradicionales (o "maduras") implica la postergación de la eliminación de los productores de alto costo en los países industrializados, originando exceso de capacidad en detrimento de todos los productores, desarrollados y en desarrollo. En segundo lugar, y más preocupante, está la aparición de VERs en sectores de industrias dinámicas, lo que además de dificultar la entrada de nuevos proveedores, también podría generar la futura imposibilidad de penetración de los exportadores de países en desarrollo en estos mercados.^{16/} Esto es particularmente importante para

los intereses de los países en desarrollo que buscan la diversificación de sus exportaciones y agregar a éstas un mayor nivel de elaboración.

II. LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMERICA LATINA

1. Introducción

En 1989 las exportaciones latinoamericanas exhibieron un comportamiento relativamente menos dinámico. Según el Balance Preliminar de la CEPAL, el crecimiento en valor de las exportaciones alcanzó al 8.7%, inferior a los índices de cerca de 14% registrados en 1987 y 1988. Sin embargo, se notó una marcada diferencia entre los países de la región que exportan petróleo y los demás. En tanto el valor de las exportaciones de los primeros creció 15%, debido al alza en los precios internacionales (mientras que los volúmenes se mantuvieron prácticamente estables), los países no exportadores de petróleo vieron el valor de sus exportaciones aumentar en sólo 5%, debido al reducido incremento en el volumen exportado (2%) y a una mejoría marginal en el promedio de valores unitarios de sus productos de exportación (3%).^{17/}

En el caso de las importaciones, el aumento del 8% en el valor del total importado verificado en 1989 fue muy inferior al de 13% logrado en los dos años anteriores y se explica principalmente por el incremento en el valor unitario de más de 5%, en tanto que el aumento en volumen fue de sólo 3%, en circunstancias en que en los dos años anteriores éste había crecido al ritmo de 7% anual.

En términos regionales, el valor promedio unitario de las exportaciones (impulsado por los precios del petróleo) permitió superar ligeramente el de las importaciones, generando una mejoría en los términos de intercambio de América Latina y el Caribe para 1989 de 2%. Sin embargo, el fuerte descenso verificado en este indicador en los cuatro años anteriores sumado a la acentuada disminución en 1981/82 hicieron que en el período 1981-1989 el índice de variación acumulada de los términos de intercambio para América Latina mostrara una fuerte caída de 21%. Una vez más, existe una marcada diferencia entre los países exportadores de petróleo y los demás. Los primeros vieron sus términos de intercambio aumentar en un 8% en 1989 con relación al año anterior, mientras que los demás sufrieron un deterioro de 2%.

La misma situación se repite cuando se mira a los índices de poder de compra de los dos grupos de países. Los exportadores de petróleo vieron su

poder de compra (definido como el valor de las exportaciones dividido por el precio de las importaciones) aumentar, en promedio, en un 10% en 1989, en tanto que los países no exportadores de petróleo de la región prácticamente no variaron su poder de compra (0.1%).

No obstante, es importante señalar que tanto con relación a los términos de intercambio como al poder de compra de las exportaciones la variación acumulada en el período 1981-1989 fue menos desfavorable para el grupo de los países no exportadores de petróleo de la región. Respecto de los términos de intercambio, en tanto los exportadores de petróleo sufrieron un deterioro de 35% en el período mencionado, el grupo de países no exportadores de combustibles presentó un deterioro mucho menor de 9.1%. Más diferente es la situación relativa del poder de compra de las exportaciones. En este caso, la mejoría de 44% en el índice promedio para los no exportadores de petróleo se transforma en un deterioro de casi 4% para el promedio de los países exportadores de petróleo. En este grupo de países se destaca la excepción de México, país para el cual el poder de compra de sus exportaciones se incrementó en un 36% debido a la amplia diversificación de sus exportaciones.

Como resultado del incremento de las exportaciones regionales superior al aumento del valor importado, la balanza comercial presentó un superávit ligeramente superior a 1988, pasando de 25 mil millones de dólares a 28 mil millones de dólares en 1989. A pesar de haber sufrido una marcada disminución de su superávit comercial (que pasó de 19 mil millones de dólares a 16 mil millones de dólares), Brasil sigue representando el 60% del superávit comercial regional. Esta merma en el superávit de Brasil fue compensada con creces por el aumento en los superávit comerciales de Argentina (que pasó de 4.3 mil millones de dólares en 1988 a 5.4 mil millones de dólares en 1989), Venezuela (que convirtió el déficit de 1.3 mil millones de dólares en 1988 en un superávit de 5.0 mil millones de dólares el año pasado) y Perú (que también convirtió un pequeño déficit de 56 millones de dólares en 1988 en un superávit de 1.6 mil millones de dólares en 1989). Los incrementos en los superávit comerciales observados en Colombia (de 64 millones a 180 millones) y en Uruguay (de 293 millones a 435 millones) también ayudaron en el aumento del superávit regional.

Sin embargo, el incremento del superávit comercial no fue suficiente para compensar un aumento de 4 mil millones de dólares en los pagos netos por concepto de dividendos e intereses, resultado del incremento de las tasas de interés cobradas sobre la deuda de la región, generando un moderado deterioro en el déficit de cuenta corriente que pasó de 10.3 mil millones de dólares en 1988 a poco más de 11 mil millones de dólares en 1989.

Como resultado de incrementos en las inversiones directas, en la repatriación del capital por residentes, en préstamos relacionados con reprogramación de deudas y en atrasos en los pagos sobre los intereses de la deuda, la región logró aumentar la entrada neta de capitales desde los 5 mil millones de dólares en 1988 hasta 14 mil millones de dólares en 1989. Esto permitió que el saldo en el balance de pagos fuese positivo, convirtiendo el déficit de 5 mil millones de dólares en 1988 en un superávit de más de 2.5 mil millones de dólares el año pasado.

La transferencia neta de recursos al exterior de América Latina disminuyó a 24.6 mil millones de dólares en 1989 después de haber alcanzado a 28.4 mil millones de dólares en 1988. No obstante, si se excluye a México, la transferencia neta de recursos al exterior del resto de la región aumentó de 17 mil millones de dólares a casi 23 mil millones de dólares. Lo mismo se da con la participación de estas transferencias sobre el valor de las exportaciones de bienes y servicios. Para el total de la región este índice alcanzó a 18% en 1989, inferior por lo tanto al nivel registrado en 1988, que fue de 23%. Pero, si se excluye a México el índice sube de 18% en 1988 al 23% en 1989.

2. Las relaciones comerciales de América Latina con los Estados Unidos

Un acontecimiento que potencialmente tiene gran importancia para las relaciones comerciales futuras entre América Latina y los Estados Unidos es la nueva "Iniciativa para las Américas", formulada por el Presidente Bush en un discurso pronunciado el 27 de junio en la Casa Blanca. Un documento reciente de la CEPAL contiene un análisis preliminar de esta propuesta,^{18/} y por lo tanto no se examina en el presente informe.

En el mismo sentido, indudablemente una cuestión importante para América Latina con relación a la evolución reciente de su comercio exterior se refiere a los mecanismos de acercamiento entre México y Estados Unidos, con vistas a entrar en un acuerdo de libre comercio.

Durante su encuentro en Washington, el día 10 de junio de 1990, los Presidentes de México y de los Estados Unidos conversaron sobre las relaciones bilaterales y determinaron que un Acuerdo de Libre Comercio sería el mejor medio para alcanzar una relación vigorosa que permita la expansión del comercio y de las inversiones. A continuación, instruyeron a la Representante de Comercio de los Estados Unidos y al Ministro de Comercio y Desarrollo Industrial de México para que iniciasen las consultas y el trabajo preparatorio previo al inicio de las negociaciones. Ambas autoridades emitieron un comunicado conjunto recomendando a ambos presidentes que se diese inicio formal a las negociaciones referentes a un amplio Acuerdo Bilateral de Libre Comercio. Según indica el comunicado, el Acuerdo debería de llevar a la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio en bienes y servicios y a las inversiones, así como a la protección de los derechos de propiedad intelectual y al establecimiento de procedimientos expeditos para la solución de controversias. En una reunión en la Comisión Binacional Mexicana-Estadounidense el Presidente Bush anunció que, si el Presidente Salinas estuviera de acuerdo, tan pronto como el Congreso regresara en septiembre de 1990 del receso, enviaría al poder legislativo la notificación de intención de negociar dicho acuerdo.

Anteriormente se habían firmado acuerdos bilaterales que facilitan el comercio entre México y Estados Unidos. En el caso de los textiles, el acuerdo permite la eliminación de cuotas respecto de 52 tipos de productos, en tanto las aumenta para 38 otros tipos de textiles.^{19/} Este acuerdo, según autoridades mexicanas, permitiría aumentar las exportaciones del país en más de 100% en los próximos dos años. Durante el actual gobierno, según las mismas fuentes, las exportaciones de manufacturas textiles aumentarían en 200%. Asimismo, están en consideración acuerdos bilaterales respecto de productos petroquímicos, acero, café y carne.

Lo interesante es que la formación de un mercado común norteamericano podría llegar a contrarrestar la fuerza de la unificación del mercado común

europeo, toda vez que la nueva agrupación sería más importante que la europea, no sólo en número de habitantes como también su PIB sería cerca de 50% superior al conjunto de los doce países de la CEE. Si España se ha beneficiado de la CEE, quizás la situación comparativa de México sea parecida.

El cuadro de menor importancia relativa de las relaciones comerciales de México con los países de la ALADI ayuda a explicar su interés en un mayor acercamiento a la economía con la cual tiene más vínculos. La participación del superávit comercial de México con los países de ALADI en el superávit comercial total del país fue de 15.4% en 1988 y de 11.4% en 1989, la parte de las exportaciones intrarregionales sobre el total de las exportaciones fue de 4% en 1988 y 3% en 1989, en tanto que las importaciones correspondieron al 3% en 1988 y al 2% en 1989.^{20/} No obstante, como se puede apreciar en el cuadro 3, el caso de México es diferente del promedio de los demás países de la ALADI, por lo que la misma opción quizás no ofrezca ventajas semejantes a los demás países miembros. (Véase el Cuadro 3).

En términos generales, en los años ochenta se exhibió una asimetría en la evolución de las relaciones comerciales de América Latina con los Estados Unidos: mientras este país se tornó más importante como proveedor y consumidor mundial, la región adquirió un rol cada vez más secundario en el mercado norteamericano tanto como exportador como importador.

Sin embargo, aunque verdadera, esta afirmación debe de ser matizada por la evolución del comercio con América Latina en los últimos dos años, que ha demostrado la recuperación de algo del dinamismo exportador norteamericano hacia la región. (Véase el Gráfico 7). El crecimiento acumulado de las exportaciones de Estados Unidos hacia Latinoamérica en los dos últimos años fue de 37%, en tanto que las importaciones provenientes de América Latina sumados los años 1988 y 1989 aumentaron 22%. (Véase el Cuadro 4).

Cabe anotar que en los últimos años sólo los países asiáticos han logrado aumentar su participación en las importaciones de manufacturas de Estados Unidos provenientes de los países en desarrollo. En esta competencia la participación de América Latina pasó de 30% en 1975 a 23% en 1987, Africa disminuyó desde 1.4% a 0.6% la suya, en tanto que los países del Sur y Sudeste de Asia incrementaron su participación en las importaciones norteamericanas de productos manufacturados provenientes de los países en desarrollo desde el

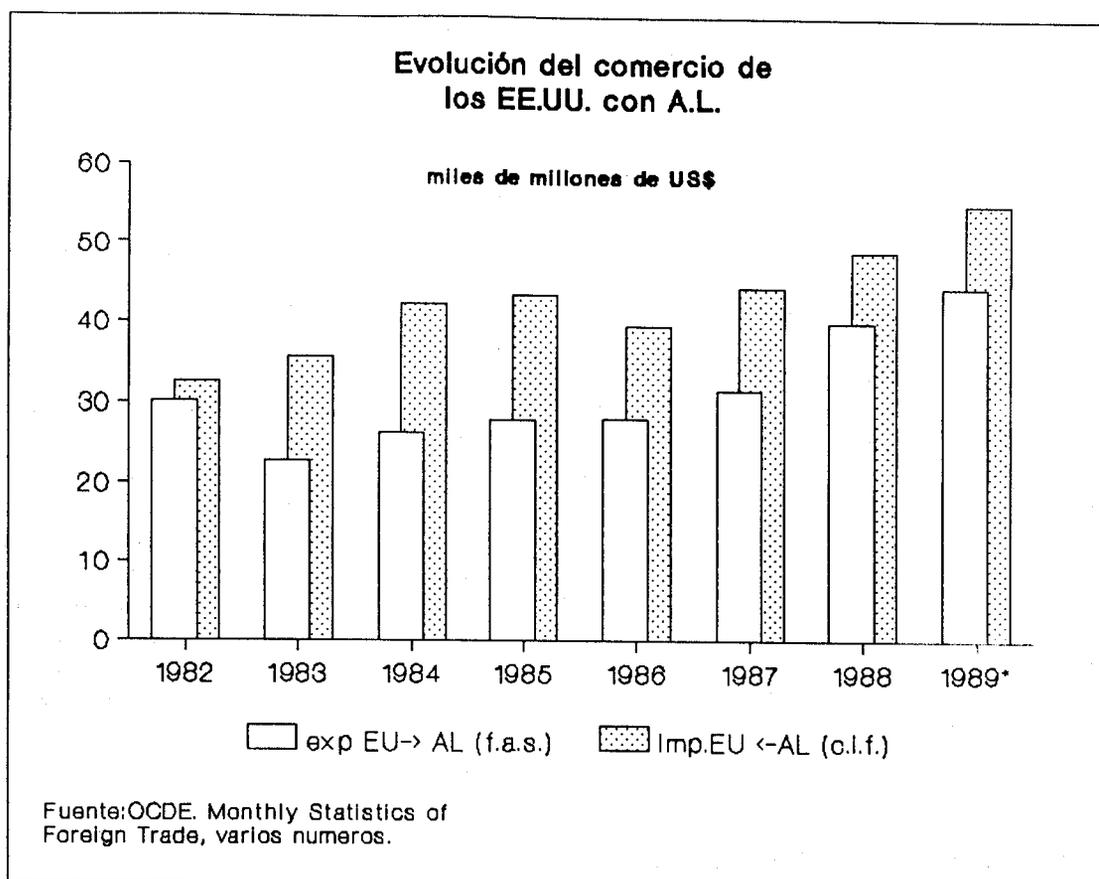
Cuadro 3

PARTICIPACION PORCENTUAL DEL
COMERCIO INTRARREGIONAL SOBRE EL TOTAL DE
LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANCE TOTAL
DE LOS PAISES MIEMBROS DE ALADI

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		Saldo	ALADI/MUNDO
	%		%		Comercio	
	1988	1989	1988	1989	%	1989
ARGENTINA	19.3	25.0	33.4	33.1	18.5	superávit/superávit
BOLIVIA	58.3	43.6	46.2	43.4	50.0	superávit/superávit
BRASIL	11.6	9.9	12.2	16.8	0.2	superávit/superávit
CHILE	12.7	11.7	28.7	27.0	-46.9	déficit/superávit
COLOMBIA	11.1	11.1	19.1	19.2	-42.7	déficit/superávit
ECUADOR	12.5	13.3	17.3	19.9	-13.5	déficit/superávit
MEXICO	4.1	3.2	3.1	2.0	11.4	superávit/superávit
PARAGUAY	38.4	39.1	44.3	40.3	36.4	superávit/superávit
PERU	13.4	13.8	31.5	31.5	-15.8	déficit/superávit
URUGUAY	27.0	36.8	51.6	49.6	-7.3	déficit/superávit
VENEZUELA	5.8	5.6	10.0	10.3	-0.4	déficit/superávit
ALADI S/ EL TOTAL	10.8	10.7	14.6	15.5		

Fuente: CEPAL, en base a datos de ALADI. Datos estimados para 1989.

Gráfico 7



66.1% en 1975 al 74.8% en 1987.^{21/} Los cuatro países de industrialización reciente del Este asiático (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán, Provincia de China) por si solos controlaban en 1987 el 18.6% del mercado total de importaciones de manufacturas y el 63% del total de importaciones de manufacturas desde países en desarrollo. Para fines de información, en 1975 estos porcentajes eran de 9.9% y 55.4% respectivamente.^{22/}

No obstante, datos de la UNCTAD permiten identificar algunos rasgos favorables en la evolución de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas hacia el mercado de los Estados Unidos. Así, las exportaciones de manufacturas hacia el mercado norteamericano crecieron en el período 1980-1985 a la tasa anual promedio de 26%, y en el período 1986-1987 su ritmo de crecimiento subió al 29.8%.^{23/} Esta última tasa es importante

CUADRO 4

COMERCIO EXTERIOR a/ DE LOS PRINCIPALES PAISES DE LA OCDE
CON AMERICA (NON-OCDE)b/ Y CON AMERICA LATINA
(millones de dólares)
(exportaciones - fob c/, importaciones - cif)

EXPORTACIONES HACIA AMERICA NON-OCDE					
	1985	1986	1987	1988	1989 d/
CEE	14620.8	17784.0	20652.0	20472	20992
JAPON	7822.8	8760.0	8187.6	8692.8	8877.3
EEUU	31020.0	31078.8	34981.2	43922.4	49058.1
EXPORTACIONES HACIA AMERICA LATINA					
CEE	11805.6	14268.0	16044.0	16104	16244
JAPON	7260.0	8136.0	7736.4	8079.6	8172
EEUU	27849.6	27968.4	31574.4	40076.4	44370.9
IMPORTACIONES DESDE AMERICA NON-OCDE					
CEE	25218.0	22044.0	24360.0	28692	31252
JAPON	6220.8	6151.2	6321.6	8196	8690.4
EEUU	46909.2	41948.4	46869.6	51272.4	57389.7
IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA					
CEE	23343.6	20172.0	22452.0	26508	28880
JAPON	6070.8	5928.0	6032.4	7930.8	8441.4
EEUU	43447.2	39541.2	44371.2	48913.2	54851.4
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA NON-OCDE					
CEE	-10597.2	-4260.0	-3708.0	-8220.0	-10260.0
JAPON	1602.0	2608.8	1866.0	496.8	186.9
EEUU	-15889.2	-10869.6	-11888.4	-7350.0	-8331.6
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA					
CEE	-11538.0	-5904.0	-6408.0	-10404.0	-12636.0
JAPON	1189.2	2208.0	1704.0	148.8	-269.4
EEUU	-15597.6	-11572.8	-12796.8	-8836.8	-10480.5

Fuente: OCDE, Monthly Statistics of Foreign Trade, varios números,
y cálculos CEPAL.

a/promedios mensuales anualizados.

b/se refiere a los todos los países del continente, menos EEUU y Canadá.

c/para Estados Unidos F.A.S.

d/ para CEE promedio de tres trimestres, para Estados Unidos y Japón,
promedios de los cuatro trimestres.

porque en el período mencionado las exportaciones de manufacturas latinoamericanas hacia la CEE decrecieron en 23.3% y hacia Japón en 4.1%.

Como resultado de esta evolución, en tanto en 1970 los Estados Unidos absorbían el 31.2% de las exportaciones de manufacturas de la región, en 1987 este país respondía por el 49.6% del total exportado.^{24/} Esta concentración de las exportaciones de manufacturas en el mercado norteamericano es algo preocupante, ya que significa que la región es vulnerable al ciclo económico en los Estados Unidos. Además, es interesante resaltar que la cobertura comercial de las medidas no arancelarias aplicadas por los Estados Unidos sobre el total del comercio de productos manufacturados pasó del 21% al 25% entre 1981 y 1988.^{25/}

De acuerdo a declaraciones del Sub-representante para el comercio de los Estados Unidos, las prioridades de su país respecto a las negociaciones comerciales multilaterales se componen de siete puntos:^{26/}

1. Amplia y fundamental reformulación del comercio agrícola.
2. Mayor acceso al mercado para productos industriales.
3. Amplias reglas de "fair play" para los 500 mil millones de dólares de comercio mundial de servicios.
4. Un sistema de protección para la propiedad intelectual.
5. Reglas convenidas para las inversiones.
6. Acuerdo para eliminar los subsidios que afectan al comercio.
7. Aplicación de las reglas anteriores a los países en desarrollo.

En lo que se refiere a América Latina y los otros países de la región, la Administración norteamericana ha mostrado disposición de hacer algunas concesiones en el terreno agrícola y en ciertas ramas industriales a cambio de un mayor (o total) acceso a los mercados de servicios, a la liberalización de las inversiones y a la protección de los derechos de propiedad intelectual.

En este sentido, parecería existir un "empate" entre las prioridades norteamericanas, y los objetivos estratégicos de la política económica de la región. Una forma de enfrentar esta situación, a la cual ha recurrido una y otra vez el Gobierno de los Estados Unidos, ha sido el uso de presión a través de los diversos instrumentos disponibles en la legislación comercial norteamericana. No obstante, este recurso resulta a la larga contraproducente,

toda vez que origina resentimientos y la búsqueda de medios que permitan burlar las sanciones.

Para una resolución definitiva de las discrepancias se requiere una actitud de cooperación y concertación entre todos los participantes. A este respecto, existirían ciertos elementos que deben ser considerados con relación a la agenda de negociación.

a) En primer lugar, parece haber creciente consenso respecto a las ventajas de un sistema más liberal de comercio y es posible avanzar hasta posiciones más pragmáticas por parte de países de la región. Sin embargo, el abandono del derecho al trato preferencial y no recíproco representa un obstáculo que va más allá de las simples concesiones comerciales, y que se vincula con la propia concepción de un orden internacional deseable, desde el punto de vista de los países en desarrollo como un todo.

b) En segundo lugar, es necesario resolver el problema del endeudamiento. Esta es una condición ineludible para lograr restablecer el crecimiento en términos reales de América Latina. La apertura de los mercados nacionales a la entrada de capitales extranjeros no será suficiente para resolver el problema del servicio de la deuda. En este caso, una solución realista involucraría necesariamente la participación oficial de los gobiernos de los países industrializados y, en particular, del gobierno de los Estados Unidos. A este respecto, la Iniciativa Bush contempla la reducción de la deuda oficial de los países latinoamericanos; no obstante, será necesario buscar formas más eficaces de reducción de la deuda con los bancos privados.

Asimismo, el problema de la deuda está íntimamente vinculado a las políticas de ajuste que se han aplicado en la región, y que necesitan adaptarse a las nuevas realidades del escenario económico y comercial internacional. De nada sirve propagar la idea de un comercio internacional libre de distorsiones si los países en desarrollo, y entre ellos América Latina, requieren de saldos comerciales crecientemente positivos para cancelar los intereses de la deuda externa. En este caso, el ajuste interno se desvincula del ajuste externo, y una mejoría en los índices del sector externo no se refleja en una mejoría de las condiciones de funcionamiento del resto de la economía.

3. Las relaciones comerciales de América Latina con la CEE

Ya se ha dicho anteriormente que las relaciones comerciales entre América Latina y la Comunidad Europea sufren de una falta de coincidencia en las respectivas visiones del intercambio bilateral, pues en tanto América Latina intenta aumentar sus exportaciones de manufacturas y de productos con un mayor grado de elaboración al mercado europeo, la CEE presenta crecientes obstáculos para la ejecución de este objetivo, y privilegia a otras regiones en desarrollo. Por esta razón, América Latina sigue siendo principalmente proveedora de productos básicos a la CEE, en tanto que la CEE exporta mayoritariamente manufacturas a América Latina.

Sin embargo, aún con relación a las exportaciones de productos básicos, América Latina sufre obstáculos en sus exportaciones agrícolas a la Comunidad, toda vez que estas exportaciones compiten con la producción de los propios países europeos (cuando se trata de productos de clima templado) y también compiten con las exportaciones de los países del Acuerdo de Lomé (en el caso de productos de clima tropical). En este sentido, los países Africa-Caribe-Pacífico (ACP) gozan de privilegios que se extienden a las barreras no arancelarias, los cuales no son otorgados a los países latinoamericanos.

Asimismo, los países latinoamericanos han sufrido de una pérdida de dinamismo en sus exportaciones de manufacturas a la CEE. La ya reducida participación de la región en las importaciones extra-comunitarias de un 2.0% en 1975, bajó al nivel de un 1.6% en 1987. Mientras tanto los cuatro "tigres" del este asiático incrementaron su participación en el total de manufacturas importado desde fuera de la Comunidad desde el 6.3% en 1975 al 9.4% en 1987. Con relación a los países en desarrollo, las exportaciones de toda América Latina corresponden a la participación en el mercado europeo de apenas cuatro países del ASEAN (Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia). Peor aún, en el caso de América Latina esta participación es decreciente habiendo sido de 13.5% en 1975 de 1987 en 8.1%, en tanto que los países del ASEAN representaban en 1975 apenas el 3.4% del total exportado por los países en desarrollo hacia la CEE, mientras que para 1987 la participación se había más que duplicado (8.1%).

En términos globales, como se puede ver en el Cuadro 4 y en el Gráfico 8 las exportaciones de la región a la CEE presentaron en 1989 un dinamismo inferior a 1988. El crecimiento moderado de las exportaciones originó un aumento del superávit con la Comunidad inferior al que ocurrió entre 1987 y 1988. El grupo ampliado de países en desarrollo de América (que sólo excluye a Canadá y Estados Unidos) también registró un incremento menor en su superávit comercial.

No se puede atribuir la totalidad de la responsabilidad por la pérdida de dinamismo de las exportaciones regionales hacia la CEE a una postura discriminatoria y proteccionista de ésta pues, como resalta en su defensa la propia Comunidad:

"a) - ésta "importó una mayor cantidad de productos manufacturados de otras regiones del mundo"; y

b) - "la estructura de las exportaciones latinoamericanas hacia los Estados Unidos está claramente más diversificada, con un porcentaje mucho más elevado de bienes de equipo (21%) y de bienes de consumo (18%)".^{27/}

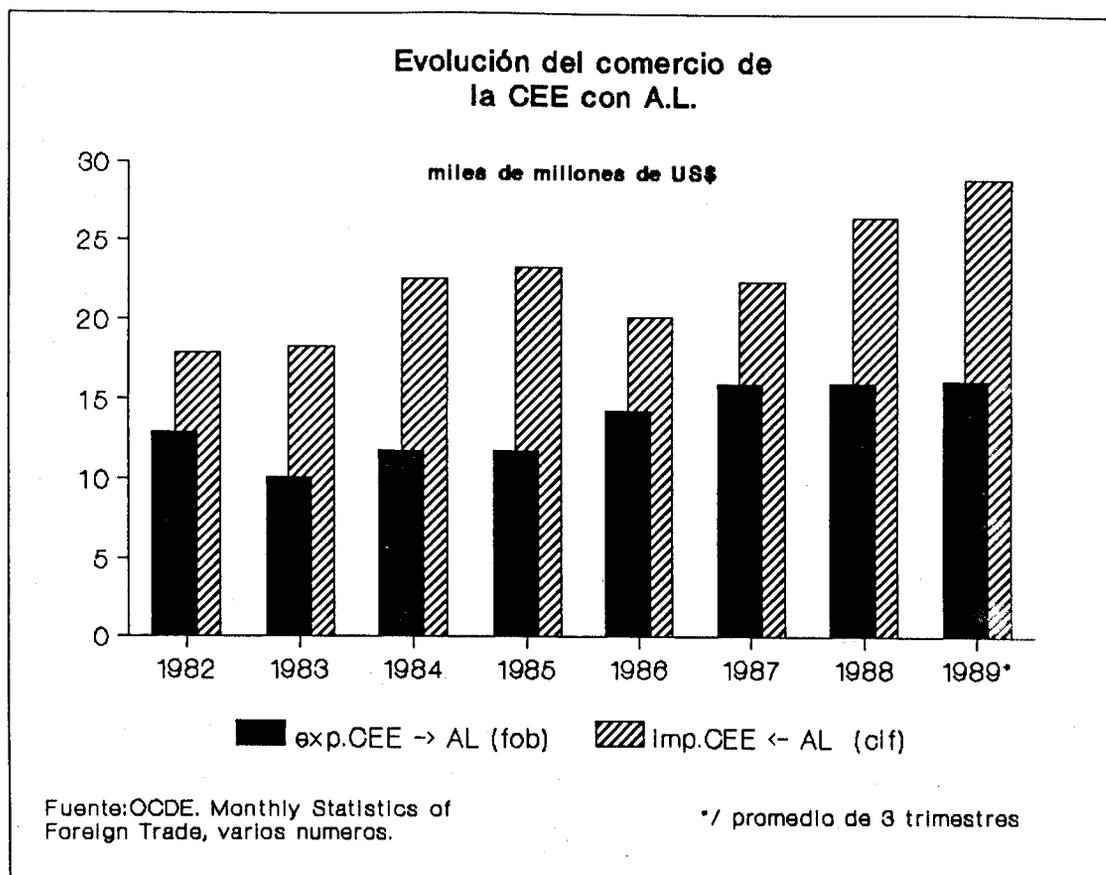
Aunque se pueda discutir sobre la validez de estos argumentos, es claro que los esfuerzos de la región por penetrar en el mercado comunitario no han sido muy exitosos, sea por razones ajenas a su voluntad, sea por falta de competitividad.

Sin embargo, un obstáculo importante en términos comerciales se refiere a la divergencia de prioridades. A excepción de los países de la región beneficiarios del Acuerdo de Lomé, las prioridades europeas se dirigen hacia otras regiones en desarrollo donde existen lazos históricos más fuertes. La participación de la región en la ayuda total de la CEE y sus Estados miembros (alrededor de un 7%) confirma la preponderancia de las demás regiones en desarrollo en el espectro de intereses comunitarios.

Si alguna tarea existe para América Latina ésta es entonces la de buscar una mayor participación en las preocupaciones europeas, una tarea que no puede estar limitada a los gobiernos, sino que debe incorporar a toda la sociedad.

Por otro lado, América Latina sigue con interés las reformas económicas y políticas que se están llevando a cabo en Europa Oriental. Se teme que el surgimiento de un amplio mercado a partir de la apertura de los países de la antigua órbita socialista venga a disminuir el flujo de inversiones hacia la

Gráfico 8



región. Una consideración a que deben estar atentos los países latinoamericanos es que en Europa Oriental no se está tratando de abrir un mercado que antes estuvo cerrado, sino que se está buscando crear un mercado en países cuya estructuración económica nada tenía que ver con la economía de mercado. Esto implica un proceso de aprendizaje que seguramente tendrá costos elevados. En este caso, al menos en el corto y mediano plazo, a excepción de Alemania Oriental, para los posibles inversionistas el mercado latinoamericano parece mantener ciertas ventajas que no están disponibles en Europa Oriental. En este caso, una conclusión preliminar de la forma de enfrentar este nuevo desafío para América Latina debería orientarse hacia la búsqueda de nuevas maneras de atraer inversiones externas, basadas en algunas características específicas latinoamericanas. Asimismo, la apertura de Europa Oriental puede presentar oportunidades de nuevos negocios para países de la

región que, a ejemplo de Brasil, acepten hacer uso de mecanismos no tradicionales de comercio, como el intercambio compensado.

De todas formas, la gran duda que afecta a la región en estos momentos no parece venir especialmente de Europa Oriental, sino que de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales que se desarrollan en el marco de la Ronda Uruguay del GATT. En cierto sentido, es más importante para la región alcanzar buenos resultados en este marco que lograr evitar la merma de las inversiones hacia Europa Oriental, toda vez que se trata de dibujar el sistema de comercio en que se insertará la región. Importa más defender una cuota de participación en un sistema de comercio que se encuentra cada vez más jerarquizado, que el de postular a créditos que de alguna forma podrán estar disponibles.

4. Las relaciones comerciales de América Latina con el Japón

Las importaciones japonesas originadas en América Latina crecieron en un 6.4% en 1989, según datos de la OCDE. Este aumento fue muy inferior al logrado en el período anterior, cuando alcanzó a 31.5% pero, aún así, indica un mayor dinamismo en los envíos de la región al país oriental, comparado con el período antes de 1988. (Véanse los Cuadros 4 y 5 y el Gráfico 9).

No obstante, confrontado al crecimiento del total importado por Japón (+12.5%), al crecimiento de las importaciones japonesas desde los demás países de la OCDE (+13.5%) o incluso con las importaciones desde los países no-OCDE (excluidos los miembros de la OPEP y del CAME) (+8.5%), el aumento de las exportaciones latinoamericanas parece insuficiente. De hecho, entre todas las regiones sólo los envíos de Africa (que descendieron 4.5% en valor con relación a 1988) tuvieron un desempeño menos favorable que el de América Latina.

Esto viene a confirmar la sensación existente que la apertura del mercado japonés no se dirige a los países en desarrollo en general, sino que busca disminuir las presiones de los principales países industrializados, en especial los Estados Unidos, y termina también por favorecer a los países de industrialización reciente del Sudeste Asiático, por su alta competitividad.

CUADRO 5
EVOLUCION PORCENTUAL DEL
COMERCIO EXTERIOR a/ DE LOS PRINCIPALES PAISES DE LA OCDE
CON AMERICA (NON-OCDE)b/ Y CON AMERICA LATINA
(percentages)
(exportaciones - fob c/, importaciones - cif)

EXPORTACIONES HACIA AMERICA NON-OCDE					
	1985/1984	1986/1985	1987/1986	1988/1987	1989/1988
CEE	-2.4	21.6	16.1	-0.9	2.5
JAPON	-1.6	12.0	-6.5	6.2	2.1
EEUU	4.5	0.2	12.6	25.6	11.7
EXPORTACIONES HACIA AMERICA LATINA					
CEE	0.0	20.9	12.4	0.4	0.9
JAPON	-1.1	12.1	-4.9	4.4	1.1
EEUU	5.9	0.4	12.9	26.9	10.7
IMPORTACIONES DESDE AMERICA NON-OCDE					
CEE	2.4	-12.6	10.5	17.8	8.9
JAPON	-12.4	-1.1	2.8	29.7	6.0
EEUU	-2.1	-10.6	11.7	9.4	11.9
IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA					
CEE	3.3	-13.6	11.3	18.1	8.9
JAPON	-13.3	-2.4	1.8	31.5	6.4
EEUU	2.6	-9.0	12.2	10.2	12.1

Fuente: OCDE, Monthly Statistics of Foreign Trade, varios números,
y cálculos CEPAL.

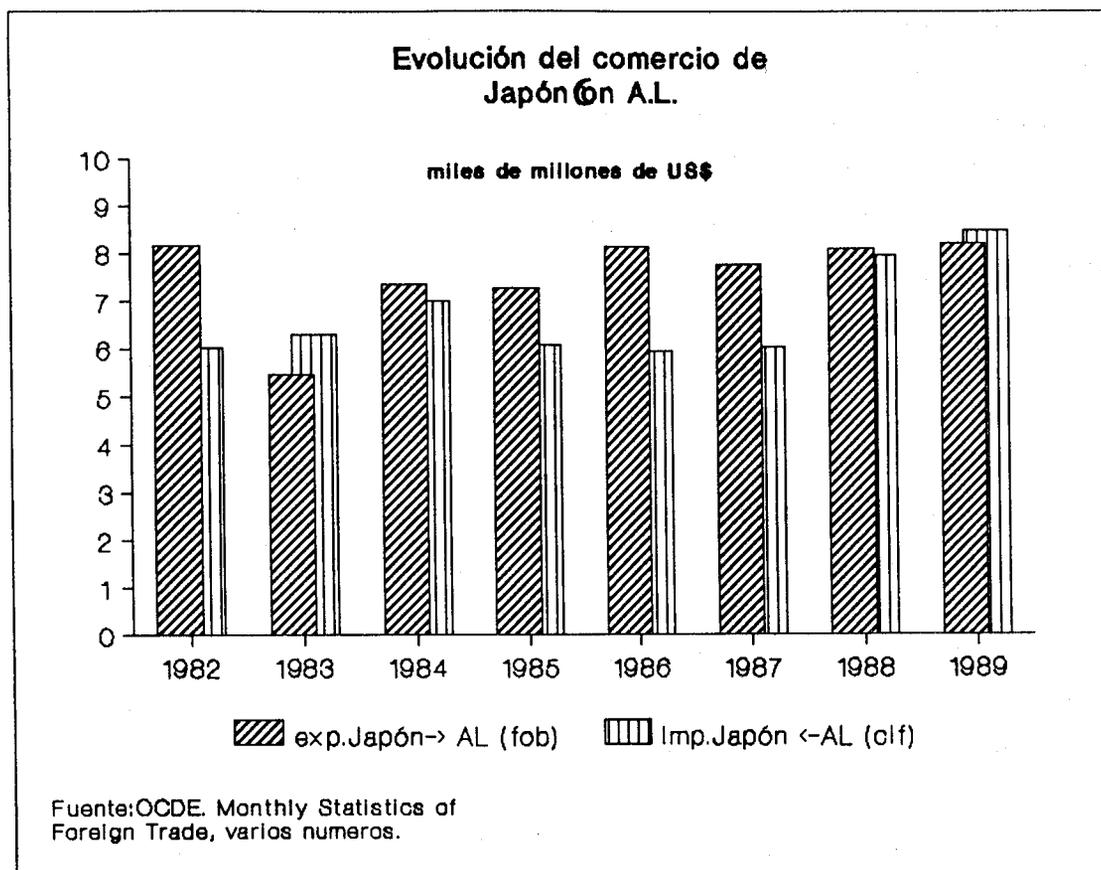
a/sobre la base de promedios mensuales anualizados.

b/se refiere a los todos los países del continente, menos EEUU y Canadá.

c/para Estados Unidos F.A.S.

d/ para CEE promedio de tres trimestres, para Estados Unidos y Japón,
promedios de los cuatro trimestres.

Gráfico 9



Con relación a las manufacturas, esta tendencia parece confirmarse aún más. En el período 1970-1980 las exportaciones de manufacturas desde América Latina hacia Japón crecieron a una tasa promedio anual de 30.7%. Sin embargo, en el período 1980-1985 esta tasa disminuyó al 2.2%, aumentando al 21.6% en 1985-1986, pero tornándose negativa en 1986-1987 (-4.1%). Por su lado, los países del Sur y Sudeste Asiático si bien tuvieron tasas promedios anuales inferiores en 1970-1980 (28.6%) y también bajas entre 1980 y 1985 (2.7%) en el período 1985-1987 presentaron tasas de crecimiento del orden de 66% al año.^{28/}

Como resultado, América Latina perdió participación en el mercado tanto entre las regiones que exportan manufacturas a Japón, como también entre los países en desarrollo. La participación de la región entre las importaciones totales de manufacturas, que en 1984 había alcanzado 3.1%, bajó en 1987 al

1.7%. Asimismo, entre las importaciones japonesas de manufacturas provenientes de países en desarrollo, América Latina representaba en 1984 al 12.8%, y en 1987 sólo contribuía con el 5.8% de este total.29/

Por otro lado, la región también ha visto disminuir su participación en las inversiones directas japonesas en el sector de manufacturas. En tanto en 1982, el 19.6% del total de las inversiones directas del Japón en el exterior en el sector manufacturero se dirigía hacia América Latina, en 1987 esta participación se redujo a sólo 2.0%. Si bien en términos de valor esta reducción haya sido de 60%, no es menos cierto que en los mismos términos las inversiones en Asia aumentaron pasando de 533 millones de dólares en 1982 a 1.538 millones de dólares en 1987, aunque también su participación en el total haya descendido del 26.4% al 20.5%. Respecto a las inversiones japonesas en la región, es importante también resaltar algunas distorsiones en el valor de las inversiones totales en América Latina representadas por las operaciones financieras "offshore" en las islas Cayman (inversiones de 2.609 millones de dólares en el año fiscal 1988 y acumuladas de 5.085 millones de dólares sobre un total regional de 10.990 millones), y en Panamá (inversiones de 1.712 millones de dólares en el mismo año).30/

A pesar de estas tendencias negativas en las exportaciones, resulta interesante la constatación de que en 1989, de acuerdo con la OCDE, por la primera vez desde 1983 Japón registró un déficit en su comercio con la región, el cual alcanzó a 269 millones de dólares.

III. LA RONDA URUGUAY EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

A fines de julio de 1990, el Director General del GATT llamó a los participantes de la Ronda Uruguay a adoptar un enfoque "radicalmente diferente y más urgente" al programa de negociaciones multilaterales que sólo disponía de algunas semanas antes de su término en diciembre de 1990.^{31/}

El llamado del Director General se debió al estancamiento de las negociaciones en diversos sectores, a pesar del corto espacio de tiempo disponible para alcanzar resultados significativos. Los principales sectores enfrentados a mayores resistencias son aquellos referentes a los textiles y vestidos, los servicios, los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS), las medidas sobre inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS), las medidas antidumping y, sobre todo a nivel de los Estados Unidos y la CEE, el comercio agrícola. Las áreas donde se han registrado los mayores avances hacia un perfil de acuerdo son aquellas relacionadas a temas normativos, como son las referentes a los artículos del GATT, las salvaguardias y las subvenciones, aunque no se pueda afirmar que exista consenso.

Las dificultades referentes a las negociaciones sobre textiles y vestido se originan en la forma en que se pasará del actual sistema de cupos a un régimen comercial compatible con el GATT. En este sentido, la propuesta de los Estados Unidos busca establecer un cupo total, en tanto que los países en desarrollo desean que el Acuerdo Multifibras (AMF) llegue a su término en 1991, y que la transición se base en los contingentes actuales del AMF, las cuales serían incrementados paulatinamente hasta llegar a una situación de libre comercio. Asimismo, parece existir por parte de los Estados Unidos y de la CEE, la intención de vincular las negociaciones en este sector con el fortalecimiento de las normas y disciplinas del GATT, así como con el mejoramiento del acceso para sus productos al mercado de los países del Tercer Mundo.

Las negociaciones sobre servicios enfrentan a su vez distintos problemas, provenientes de la diversidad misma de los sectores incluidos en estas negociaciones. Un obstáculo importante también ha provenido de los Estados

Unidos, Japón y Austria que habían manifestado su interés en excluir de un futuro acuerdo internacional ciertos tipos de servicios, por ejemplo el transporte aéreo y marítimo. La posición opuesta, representada por la mayoría de los participantes en estas negociaciones, defiende la cobertura universal del acuerdo-marco, sin exclusiones. De todas formas, argumentan los proponentes de esta opción, sería posible obtener la exclusión temporal de algunos sectores, mediante el recurso a "reservas". A este respecto, es interesante recordar que fueron los propios norteamericanos los que propusieron por primera vez la fórmula de "cobertura universal" para un acuerdo-marco en servicios. Asimismo, es importante tener presente que frente a la oposición norteamericana y europea los países en desarrollo pretenden que se les permita una cierta flexibilidad para abrir menos sectores y hacer menos concesiones en este ámbito, de conformidad con la Parte IV del Acuerdo General.

En el tema de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS) existe una marcada diferencia entre la posición de los países industrializados y la de los países en desarrollo. Los países en desarrollo desean que un acuerdo sobre el tema sea aplicado fuera del marco jurídico del GATT. De esa forma, se evitaría que los países pudieran recurrir a medidas de represalia comerciales en el marco del GATT en caso de violación del acuerdo. Asimismo, los países en desarrollo buscan obtener concesiones especiales para el uso de la propiedad intelectual, y defienden la inclusión de varias excepciones a la protección de patentes. En efecto, la posición de los países en desarrollo privilegia dos tipos de acuerdos: uno, referente al comercio de mercancías falsificadas, que se podría firmar en el marco del GATT, y otro referente a las normas y principios relativos a la disponibilidad, alcance y uso de los derechos de propiedad intelectual que se aplicarían en el marco de las organizaciones internacionales que correspondan (OMPI, etc).

Por lo que respecta a las TRIMS, o medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, tres grandes cuestiones han ocupado la atención especial de los negociadores: la situación actual, las consideraciones especiales referentes a las necesidades de los países en desarrollo y la inclusión de nuevas reglas relacionadas con las inversiones en el seno del GATT. Para los países en desarrollo, las medidas adoptadas en relación con las

inversiones son necesarias para garantizar el proceso de desarrollo, y consideran además que los actuales instrumentos disponibles en el GATT son suficientes para compensar los efectos negativos sobre el comercio que puedan existir. Los países industrializados, por su parte, han ejercido una presión creciente hacia la prohibición de los TRIMS que tengan un impacto directo y significativo sobre el comercio, así como hacia la inclusión de los demás tipos de medidas de inversiones bajo los instrumentos más estrictos del GATT.

Las divergencias respecto de las medidas antidumping se refieren básicamente a que algunos participantes defienden la posición que el recurso a estas medidas debería ser dificultado, y que se debería aplicar reglas más estrictas, en tanto que otros participantes, especialmente la CEE y los Estados Unidos, defienden la necesidad de disposiciones adicionales para asegurar la eficacia de las mismas.

El éxito final de las negociaciones dependerá en gran medida del logro de progresos fundamentales en el tema de los productos agrícolas. Durante los casi cuatro años de negociaciones las discrepancias entre los Estados Unidos y la CEE han sido expuestas abiertamente a la luz pública. Sin embargo, pasado todo este tiempo, las diferencias entre los dos principales participantes del mundo industrializado no han podido ser resueltas, poniendo ahora en jaque el éxito de todo el proceso iniciado en septiembre de 1986.

Las discrepancias en el sector agrícola entre los Estados Unidos y la CEE se refieren básicamente a la forma de cálculo de los subsidios, así como a los compromisos necesarios para eliminarlos. Los Estados Unidos requieren compromisos específicos en cada una de tres áreas distintas: ayuda interna, obstáculos a la importación, y subvenciones a la exportación. La CEE, por su parte, propone la elaboración de un índice relativo a la "medida global de protección" a la agricultura, que incluiría a las tres áreas mencionadas, lo que le permitiría gozar de mayor flexibilidad en la ejecución de los recortes y evitaría que los subsidios a la exportación pudieran ser el blanco principal de los recortes requeridos. La CEE ha presentado una propuesta de reducción de la protección agrícola de un 30% en un período de 10 años, a contar de 1986. Sin embargo, esta reducción se llevaría a cabo en relación con la mencionada "medida global de apoyo", lo que no es aceptable ni para los Estados Unidos, ni para el Grupo Cairns, que está conformado por algunos de

los principales países productores agrícolas del mundo. Otro asunto donde las dos potencias comerciales están en desacuerdo en el terreno agrícola se refiere a la transformación de las actuales medidas de protección en aranceles ("arancelización"), a la cual la CEE desea adicionar un elemento de ajuste que le permita aumentar el nivel de protección en determinados casos. Finalmente, a diferencia del Grupo Cairns, que es partidario de la inclusión de todos los productos agrícolas en el acuerdo final, la CEE pretende que este acuerdo sólo se refiera a los productos para los cuales existen excedentes estructurales. Lo que es digno de destacarse en relación con las negociaciones en este sector es la casi completa coincidencia de posiciones entre los Estados Unidos y el Grupo Cairns.

La evolución reciente de las negociaciones ha mostrado la existencia de vinculaciones entre los temas de la Ronda, practicado principalmente por los países industrializados. Así, como se hizo mención anteriormente, los principales países industrializados han intentado condicionar los avances en el terreno de las negociaciones sobre la incorporación del sector textil al GATT al mejoramiento de las condiciones de acceso a los mercados de los países en desarrollo. Asimismo, el "impasse" entre los Estados Unidos y la CEE en el sector agrícola ha bloqueado las negociaciones en otras áreas relacionadas, como la de productos tropicales y la de productos obtenidos de los recursos naturales. Por otra parte, la confianza en hacer concesiones depende directamente de la forma en que se apliquen ciertos mecanismos, tales como la resolución de diferencias y las salvaguardias, los cuales todavía no han sido acordados.

De todas formas, la CEE parece dispuesta a negociar seriamente sobre los productos agrícolas, abriendo así una mayor posibilidad para el éxito de la Ronda Uruguay. Sin embargo, para los países en desarrollo la etapa final de la Ronda presenta un desafío de enormes proporciones. Por un lado, tendrán que presentar listas de ofertas y de peticiones en relación con un gran número de sectores, y aún mayor cantidad de productos, o quedarán marginados de los procesos mismos de negociación. Por otro lado, hasta el 8 de octubre los órganos responsables, en los países, de definir las posiciones de sus negociadores en Ginebra pasarán a sufrir el continuo asedio de éstos, toda vez que para la etapa final el Director General del GATT ha solicitado que los

funcionarios responsables de la negociación en Ginebra dispongan de plenos poderes para negociar. En esa fecha se comenzarían a redactar los acuerdos definitivos, siendo así que el 15 de octubre deberían haberse presentado todas las ofertas en los grupos de acceso al mercado y agricultura, los compromisos sobre normas de origen e inspección previa a la expedición, y las propuestas de desmantelamiento. Asimismo, para el 23 de noviembre el borrador del acuerdo debería estar listo y traducido a los idiomas oficiales del GATT. El acuerdo sería firmado en la reunión de ministros de comercio que se iniciará en Bruselas el 3 de diciembre de 1990.

Este amplio programa de trabajo, con un plazo tan limitado, y los pocos avances logrados en los casi cuatro años de negociaciones, hacen temer a algunos observadores dos posibles desenlaces que podrían menoscabar los intereses de los países en desarrollo. El primero es que las decisiones terminen por ser adoptadas en pequeños grupos informales de negociación, sin consulta con la mayoría de los países. El segundo es que no exista la voluntad política suficiente para asumir los compromisos necesarios en la etapa final de la Ronda, y que los acuerdos que lleguen a Bruselas estén vacíos de significado real para los intereses de los países en desarrollo. De no tener éxito la Ronda, podría fortalecerse la tendencia en el comercio internacional hacia el bilateralismo. Es de esperar que los países escuchen el llamado del Director General respecto a adoptar un enfoque "radicalmente diferente y más urgente" en el programa de negociaciones.

IV. PERSPECTIVA FINAL

En los momentos en que se terminaba de preparar este informe la situación internacional se ha visto afectada por importantes acontecimientos en el campo político-militar, cuyas repercusiones a nivel de la economía mundial pueden afectar seriamente algunas de las proyecciones contenidas en el trabajo.

El aumento del precio del petróleo es, sin lugar a dudas, un elemento significativo en la determinación de la evolución futura de la economía internacional. Sin embargo, su efecto sobre las distintas economías nacionales será diferente. Parece haber cierto consenso entre los analistas, respecto a que el alza del precio de los combustibles hasta 30 dólares por barril no tendrá efectos tan negativos sobre las principales economías como lo tuvieron los "shocks" petroleros de 1973 y 1979. El "shock" actual encuentra la economía mundial más organizada, con tasas de inflación menores, y con un funcionamiento del sector productivo mucho más eficiente que en las dos ocasiones anteriores. De hecho, en Europa y principalmente en Japón, se ha buscado a lo largo de los últimos diez años la disminución de la dependencia del petróleo, y la conservación de energía. En el caso de Japón, como lo señala Masaru Yoshitomi, Director General del Instituto de Investigaciones Económicas de la Agencia de Planificación Económica del gobierno japonés, tres factores explican la disminución de la vulnerabilidad del país a los "shocks" del petróleo:^{32/}

a) La dramática disminución en el uso de energía. Las siderúrgicas japonesas lograron una reducción de 20% en el consumo de energía por unidad producida.

b) La producción industrial ha cambiado su estructura desde las industrias pesadas hacia productos de alto valor agregado basados en la micro-electrónica.

c) El país ha cambiado el petróleo por otras fuentes de energía como, por ejemplo, la energía nuclear, el GLP y el carbón importado.

Por ésto, las compras japonesas de petróleo alcanzarían en la actualidad a sólo 1.1% del PNB. Así, un alza de 50% en el precio del combustible generaría una transferencia de sólo 0.5% del PNB del país oriental a los

países productores, en tanto que para los dos primeros "shocks" esta transferencia de ingresos alcanzaba a 4.3% y 3.8%, respectivamente.

Para el total de los países de la OCDE, el alza de precio del petróleo desde los 18 dólares el barril hasta los 30 dólares se traduciría en costos adicionales de 90 mil millones de dólares, lo que correspondería a solamente 0.6% del PNB de todos los países miembros de esta organización, cifra muy inferior al impacto de 2% de los "shocks" anteriores.

El cuadro siguiente permite visualizar el impacto del precio de 30 dólares por barril de petróleo sobre algunos indicadores importantes de las principales economías industrializadas. En términos globales, se estima que para el mismo precio de 30 dólares por barril la inflación promedio en los países de la OCDE se aceleraría en 2 puntos porcentuales adicionales en 1991, y aumentaría en un 0.5% sobre las proyecciones actuales para estos países en 1992, siempre que Japón y Alemania reaccionen ante la mayor presión inflacionaria y eleven sus tasas de interés. Asimismo, el precio de 30 dólares por barril de petróleo afectaría el crecimiento esperado de los países de la OCDE, pero este efecto se reflejaría en la pérdida de sólo medio punto porcentual en 1991 y de apenas 0.3% en 1992.

Cuadro 6

IMPACTO DE UN PRECIO POR BARRIL DE PETROLEO DE US\$30 EN 1991 a/

	Inflación %	Crecimiento PGB %	Balanza Comercial US\$ mil millones
EE.UU.	1.7	-0.2	-29.3
Japón	1.2	-0.5	-26.4
R.F.A.	2.1	-0.7	-9.6
Francia	1.4	-1.0	-11.1
Reino Unido	0.9	-0.2	+2.2

Fuente: Extraído de The Economist, 11 de agosto de 1990.

a/ Se refiere al cambio con respecto a proyecciones anteriores.

Quizás el efecto más importante sobre los países industrializados se presente en el seno de la economía norteamericana. El déficit comercial de los Estados Unidos aumentaría en cerca de 30 mil millones de dólares en 1991, para un precio del barril de petróleo de 30 dólares, y la búsqueda reducción del déficit fiscal se tornará más difícil. Sin embargo, debido a los efectos de transferencias de ingresos dentro de la economía, el crecimiento del producto nacional sólo sería afectado marginalmente (-0.2%) en 1991.

Más preocupante parecería ser la situación de los países en desarrollo no exportadores de combustibles, que enfrentarían un deterioro de sus términos de intercambio, así como una menor demanda por importaciones en los países de la OCDE. Empero, la tendencia a la acumulación de inventarios podría, en un primer momento, incrementar la demanda por ciertos productos de interés para estos países. Aún así, el efecto de un precio de 30 dólares por barril de petróleo representa una amenaza al crecimiento de las economías que son importadoras netas del producto, siendo particularmente grave para aquellos países que tienen problemas de endeudamiento. Evidentemente, para los países en desarrollo que exportan petróleo el efecto de un alza de su precio es favorable.

Según estimaciones preliminares de la CEPAL publicadas a principios de septiembre,^{33/} los efectos anuales de la crisis del Golfo Pérsico implican para los países latinoamericanos exportadores netos del crudo un ingreso adicional del orden de 1.300 millones de dólares, en tanto que para los importadores netos significa un costo superior a 500 millones de dólares, por cada dólar de aumento del precio del barril de petróleo. En 1990, como resultado neto y aproximado, el valor de las exportaciones de América Latina se incrementaría en 3 000 millones de dólares, en tanto que el valor de las importaciones aumentaría en 1 000 millones de dólares en comparación con lo inicialmente esperado para el corriente año. En términos totales esto significaría que el valor de las exportaciones de América Latina alcanzaría a 115 000 millones de dólares, y el superávit comercial a cerca de 26 000 millones de dólares.

El caso de América Latina ejemplifica razonablemente la situación de los países en desarrollo como un todo, los que verán la futura evolución de las relaciones comerciales internacionales a través de ángulos particulares, a

partir de la posición que detentan en su balance de comercio de hidrocarburos. No obstante, este capítulo final no debería dedicarse solamente al análisis de los acontecimientos coyunturales, sino que necesitaría buscar una interpretación más global de la evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales.

En esta dirección, resulta difícil hacer previsiones sobre el futuro, o aún mirar hacia adelante a partir de condiciones pasadas que quizás no se repitan. La crisis en el Oriente Medio parece venir a recordar la debilidad del equilibrio en que se apoya la economía mundial, así como refuerza lo dicho en otras oportunidades respecto a la necesidad de una actuación más cohesionada de los países en desarrollo en la búsqueda de sus propios intereses, por lo menos de los más básicos. En los diez años que separan la última crisis del petróleo de la actual, la mayor parte de los países industrializados ha logrado un notable grado de ajuste estructural que les ha colocado en una mejor posición para enfrentar la nueva alza de los precios de los combustibles. Mientras tanto, la dependencia de los países en desarrollo de las exportaciones de productos básicos, y su desvinculación respecto a la comercialización de productos provenientes de las materias primas que explotan, agudizan no sólo la dependencia de estos países de la situación vigente en los países industrializados, sino que también pone en relieve la vulnerabilidad de cualquier esfuerzo de ajuste que busquen realizar y que no incluya medidas que se traduzcan en un aumento de la competitividad y de la eficiencia de la estructura productiva de cada país.

Por otro lado, la mayor incertidumbre en cuanto a las perspectivas económicas mundiales hace más urgente la introducción de reformas en el sistema económico internacional, particularmente en las áreas del comercio y de las finanzas internacionales.

Notas

1/ OCDE, Economic Outlook, Paris, junio de 1990, cuadro 28, p.116.

2/ Ibid., cuadro 56, p.138.

3/ Ibid., p.9.

- 4/ Ibid., capítulo II, pp.53-70.
- 5/ CEPAL, "Economic Survey of the United States" (LC/WAS/L.10), 27 de julio de 1990.
- 6/ OCDE, Economic Outlook, op.cit., cuadro 17, p.44.
- 7/ U.S. Dept. of Commerce, Survey of Current Business, mayo de 1990.
- 8/ Véase GATT, Comunicado de Prensa (GATT/1477), Ginebra, 14 de marzo de 1990.
- 9/ Ibid.
- 10/ Véase FMI, Direction of Trade Statistics, Yearbook 1990, conforme es mencionado en el IMF Survey del 16 de julio de 1990.
- 11/ CEPAL, La evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales - V Informe, (LC/R.817), Santiago, 7 de noviembre de 1989, p.7.
- 12/ Véase FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, Washington, mayo de 1990.
- 13/ Ibid., p.55.
- 14/ Idem.
- 15/ Véase, UNCTAD, "Export Restraints and the Developing Countries" (UNCTAD/ITP/27), Ginebra, 6 de febrero de 1990, p.1.
- 16/ Véase UNCTAD, "Problems of proteccionism and structural adjustment" (TD/B/1240, Part I), Ginebra, 11 de diciembre de 1989, p.12.
- 17/ Para una información más global de la evolución de los indicadores externos de la región véase: CEPAL, "Informe Preliminar de la Economía Latinoamericana -1989-", en Notas sobre la Economía y el Desarrollo N°485/486, Santiago, diciembre de 1989.
- 18/ Véase, CEPAL, América Latina frente a la Iniciativa Bush: un examen inicial (por aparecer), septiembre de 1990.
- 19/ Business Latin America, 5 de marzo de 1990, p.65.
- 20/ Calculado a partir de Business Latin America, 28 de mayo de 1990, p.165.
- 21/ UNCTAD, "Review of trade in manufactures of developing countries and territories - 1970-1987" (UNCTAD/TD/B/C.2/228/ Add.1), Ginebra, 14 de agosto de 1989, cuadro 11, p.13.

22/ Idem.

23/ Ibid., cuadro 10, p.11.

24/ Idem.

25/ UNCTAD, "Selected issues on restrictions to trade" (UNCTAD/ITP/24), Ginebra, 12 de marzo de 1990, pp. 51 y 52, cuadros I.19 y I.20. Se refiere a la definición amplia, utilizando datos para 1981 y 1988 pero estadísticas de importación de 1986, a nivel de línea arancelaria.

26/ Discurso pronunciado ante el "Steel Service Centre Institute", el 16 de mayo de 1990.

27/ CEE, "Relaciones Comunidad Europea/Latinoamérica", Europa, información "Relaciones exteriores", (2/89), Bruselas, diciembre de 1989, p.9.

28/ UNCTAD, "Review of trade in manufactures...", op.cit., cuadro 10, pp.11.

29/ Ibid., cuadro 12, p.14.

30/ Véase Keizai Koho Center, Japan 1990-An international Comparison, Octubre de 1989.

31/ Financial Times, 27 de julio de 1990.

32/ En Japan Economic Journal, 8 de septiembre de 1990.

33/ Véase, CEPAL, Panorama Económico de América Latina, IC/G.1638, Santiago, septiembre de 1990.