

NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
LIMITADA

LC/L.882
15 de febrero de 1995

ORIGINAL: ESPAÑOL

**ANALISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LOS PAISES
DE AMERICA LATINA Y DE EUROPA DEL ESTE */**

*/ Este documento fue preparado por la Unidad de Comercio Internacional, de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento

94-12-1706

INDICE

Página

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCION | 1 |
| I. LAS REFORMAS ECONOMICAS EN LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL EN LOS AÑOS NOVENTA | 2 |
| A. PLANTEAMIENTO GENERAL | 2 |
| B. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS REFORMAS ECONOMICAS EN LOS PAISES DE EUROPA DEL ESTE | 4 |
| 1. Polonia | 4 |
| 2. República Checa | 8 |
| 3. Hungría | 11 |
| 4. Rumania | 14 |
| 5. Bulgaria | 16 |
| C. SINTESIS | 18 |
| II. TENDENCIAS DEL COMERCIO DE AMERICA LATINA CON LOS PAISES DE EUROPA DEL ESTE | 19 |
| A. EVOLUCION DE LAS CORRIENTES COMERCIALES ENTRE LATINOAMERICA Y LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL | 19 |
| B. TENDENCIAS DE LAS CORRIENTES COMERCIALES POR PAISES | 23 |
| 1. Argentina | 23 |
| 2. Brasil | 25 |
| 3. Colombia | 27 |
| 4. Chile | 29 |
| 5. México | 30 |
| 6. Perú | 31 |
| 7. Uruguay | 33 |
| 8. Venezuela | 33 |
| 9. Bolivia, Ecuador y Paraguay | 34 |
| C. SINTESIS | 35 |
| III. PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO DEL COMERCIO ENTRE AMERICA LATINA Y LOS PAISES DE EUROPA DEL ESTE | 36 |
| 1. Enfoque general | 36 |
| 2. Perspectivas del comercio entre América Latina y los países de Europa oriental en el futuro próximo | 38 |

| | |
|-------------------------------------|-----------|
| RESUMEN Y CONCLUSIONES | 43 |
| BIBLIOGRAFIA | 45 |

INTRODUCCION

Desde mediados de los años setenta, la CEPAL ha llevado a cabo varios estudios y seminarios sobre el desarrollo de la cooperación económica entre América Latina y los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Entre otros aspectos, en esos estudios se han abordado los problemas de las relaciones económicas entre la región y los países europeos miembros del CAME, incluida la Unión Soviética, es decir, entre países con economías de mercado y los centralmente planificados. En una de las últimas publicaciones de la CEPAL sobre esta materia, dichos países aún se consideraban como centralmente planificados y abocados a procesos de reforma política y económica (CEPAL, 1991).

A pesar de que desde entonces ha pasado poco tiempo, el mundo ha experimentado profundas mutaciones políticas de carácter global: ha terminado la guerra fría y en la mayoría de los países la mentalidad de los políticos y de los diversos estratos sociales se ha transformado y sigue evolucionando. Además, el mapa político y económico mundial y europeo ha cambiado radicalmente: el CAME ya no existe y se han escindido la Unión Soviética, Checoslovaquia y Yugoslavia. Más aún, debido a las reformas políticas y económicas las economías de dichos países se están convirtiendo en economías de mercado, ajustándose a las nuevas realidades. Estos países, cuyas interrelaciones económicas se han debilitado considerablemente, están buscando a sus nuevos socios económicos en el resto del mundo para desarrollar el comercio mutuo sobre la base de los estímulos del mercado.

A su vez, a principios de los años noventa América Latina comenzó a denotar un mayor dinamismo en su desarrollo socioeconómico. Además, surgió una tendencia hacia la integración regional, que se ha manifestado en la firma de diversos tratados de complementación económica, tanto bilaterales como multilaterales. Asimismo, se está volviendo más expedita la cooperación comercial entre todos los países del mundo gracias al término de la Ronda Uruguay y la concreción del nuevo tratado que regulará el comercio mundial en las postrimerías de este siglo y durante el próximo, en el marco de la Organización Mundial del Comercio, creada sobre la base del GATT y en su reemplazo.

Todos estos cambios a nivel mundial y regional hacen necesario enfocar el problema de la cooperación comercial entre América Latina y los países de Europa del este en el contexto de las nuevas realidades. Es por ello que en el presente estudio se analizan las tendencias y perspectivas de la cooperación comercial entre los países latinoamericanos miembros de la ALADI con cinco países de Europa oriental: Polonia, la República Checa, Hungría, Rumania y Bulgaria, es decir, con los países que tradicionalmente mantenían vínculos comerciales con América Latina. Otros países de dicha región que han surgido a raíz de la desintegración de la URSS (Belarús, Ucrania y los países bálticos), al igual que Eslovaquia, no han sido considerados, ya que sus relaciones económicas con América Latina son inexistentes o no significativas.

Aunque los cinco países mencionados están situados en la parte central de Europa, en este estudio se les ha denominado países de Europa del este o de Europa oriental, considerando que anteriormente formaban parte del bloque político oriental.

En este informe se ha omitido el tema del comercio entre Cuba y los mencionados países de Europa del este dado que, por diversas razones, la economía y las relaciones comerciales de Cuba requieren un estudio especial.

I. LAS REFORMAS ECONOMICAS EN LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL EN LOS AÑOS NOVENTA

A. PLANTEAMIENTO GENERAL

Las reformas políticas y económicas en los países de Europa del este adquirieron un carácter activo y radical a fines de los años ochenta, si bien en cada uno de ellos estos procesos también se han dado en los decenios anteriores, cada uno con sus propias orientaciones, cambios de rumbo y altibajos. A su vez, países como Polonia y Hungría se destacaban por la existencia y el funcionamiento del sector privado, si bien éste desempeñaba un papel relativamente poco significativo en esas economías centralmente planificadas.

La tarea general y común que enfrentaban los países de Europa del este era pasar de una economía centralmente planificada a la de mercado. La necesidad de este cambio radical del sistema político y económico provocó la reestructuración de las fuerzas políticas, la formación de una nueva mentalidad en las cúpulas dirigentes y, más tarde, la elaboración y puesta en práctica de políticas económicas adecuadas en cada uno de esos países.

Esa transición de la economía centralmente planificada a la de mercado supone el surgimiento de propietarios privados, impulsados por sus propios intereses económicos. A su vez, esto ha exigido que en los países en cuestión se creen mercados de productos, capitales y mano de obra. Es así que en sus nuevas leyes, adoptadas después de 1989, se han consagrado diversas formas de propiedad, incluido el derecho a la propiedad privada, a las que se ha dado la más completa expresión e interpretación legal. Esto, por su parte, ha facilitado la transformación de la propiedad estatal en privada y la formación de sociedades anónimas, que se han convertido en un estímulo a la actividad económica en esos países.

En todos estos países se están aplicando políticas de privatización, pero en cada uno se siguen criterios, métodos y ritmos propios. Los estímulos y motivaciones de mercado, al entrar a influir en el funcionamiento de dichos países, han provocado caídas abruptas del PIB, inestabilidad, necesidad de reestructurar las economías nacionales e introducir ajustes macroeconómicos, reducción general del nivel de vida, desempleo elevado y tensiones sociales. Además, estos fenómenos se han dado acompañados de acciones gubernamentales destinadas a desmonopolizar la economía, es decir, a convertir las grandes empresas estatales en entidades de menor tamaño que puedan ser privatizadas y competir entre ellas.

El proceso de privatización también ha abarcado el comercio exterior. Al abolirse el monopolio estatal sobre éste, han surgido en el sector diversas entidades privadas que gozan de iguales derechos que las empresas públicas. A su vez, los ministerios de comercio exterior de estos países y las oficinas comerciales de las embajadas en el extranjero representan los intereses de los exportadores e importadores nacionales, sin privilegiar los del Estado. Así, las oficinas comerciales estudian los mercados en los países respectivos, acumulan información económica para fijar y cumplir objetivos comerciales y sirven de intermediarios entre los hombres de negocios de ambos países.

Asimismo, tras el término del monopolio estatal en el sector, se han creado bancos comerciales privados y se está formando el mercado de valores, de gran importancia para la acumulación de capitales y el ajuste macroeconómico en el curso de la transición hacia la economía de mercado y su funcionamiento efectivo.

Todos los países considerados pasaron por la liberalización de los precios internos y el comercio exterior, procesos que han dado origen a numerosos problemas económicos y sociales y, principalmente, puesto en evidencia diversos desequilibrios macroeconómicos. Asimismo, han experimentado períodos de

inflación bastante alta, en algunos casos aún no superada, provocada por sus déficit presupuestarios. Además, el círculo vicioso del aumento de los salarios y el alza de los precios, seguido de las correspondientes devaluaciones de la moneda nacional, se ha producido en todos ellos, si bien en diferentes grados. En suma, dichos países han sufrido un impacto que ha propiciado la diferenciación socioeconómica y la formación de estratos sociales de manera bastante brusca.

Al mismo tiempo, para satisfacer la demanda de muchos productos de consumo en sus respectivos mercados internos y salir al mercado exterior, el esfuerzo se ha centrado en atraer capitales foráneo. El incremento de la inversión extranjeras directa (IED) en los países del este de Europa depende de las posibilidades e incentivos que en cada uno de ellos se proporcionen a los inversionistas. De acuerdo con sus intereses, en los países mencionados se han adoptado leyes cuyo propósito es atraer estas inversiones. Se supone que al hacerlo se facilita la afluencia de capitales extranjeros y se allana el camino hacia una mayor y más profunda inserción en el comercio mundial.

La materialización de las políticas de reforma tiene sus peculiaridades en cada país. Sin embargo, varias de ellas se traducen en dos tipos de estrategias, que se diferencian en cuanto a la velocidad y la magnitud de las reformas. La primera de estas estrategias de reforma económica supone un más rápido logro del equilibrio macroeconómico y de las necesarias transformaciones y se la denomina "terapia de choque". La segunda, definida como "gradualismo", permite lograr las mismas transformaciones, pero en forma más paulatina.

En la práctica, las políticas de reforma en los países de Europa del este contienen elementos de ambas estrategias, con predominio de una u otra según el país. Por ello, sus procesos de reforma económica, la secuencia de las decisiones legislativas, la profundidad de los cambios y sus impactos en la economía y la vida social, tienen tanto rasgos comunes como propios. Además, estos países se diferencian por las características de sus respectivos territorios, población, PIB y comercio exterior (véase el cuadro 1).

Cuadro 1

PAISES DE EUROPA DEL ESTE: INDICADORES GENERALES

| | Polonia | República Checa | Hungría | Rumania | Bulgaria |
|--|--------------|-----------------|---------|-------------|----------|
| Territorio (miles de km ²) | 312.7 | 78.8 | 93.0 | 237.5 | 110.9 |
| Población (millones de habitantes) a/ | 38.4 | 10.3 | 10.3 | 22.7 | 9.0 |
| PIB (millones de dólares) b/ | 83 825 | 26 143 | 24 514 | 28 800 | ... |
| PIB por habitante (dólares) | 2 183 | 2 533 | 2 380 | 1 268 | ... |
| Exportaciones (millones de dólares) a/ | 15 424 | 10 778 | 8 602 | 5 446 | 2 421 |
| Importaciones (millones de dólares) a/ | 19 888 (fob) | 11 223 (fob) | 12 387 | 6 751 (fob) | 5 849 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), Estadísticas Financieras Internacionales, Washington, D.C., 1994, pp. 135, 167, 233 y 347; y República Checa, Ministerio de Industria y Comercio, Business Guide, marzo de 1993, p. 6.

a/ Cifras correspondientes a 1993.

b/ Cifras correspondientes a 1992; en el caso de Hungría, a 1991.

B. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS EN LOS PAISES DE EUROPA DEL ESTE

1. Polonia

Polonia fue el primer país de Europa del este en iniciar las reformas económicas, a fines de 1989. Tanto con anterioridad como durante el proceso de reforma se ha transformado la base legal de la economía. Asimismo, han sido creadas nuevas instituciones económicas gubernamentales y no gubernamentales. También se ha establecido un moderno sistema de impuestos y otro de control indirecto de la oferta de dinero.

Los primeros pasos de la reforma tuvieron por objetivos estabilizar la economía y controlar la alta inflación. Esto se logró mediante la mencionada "terapia de choque", con medidas tales como el aumento de los precios, el alza de la tasa de interés, la aplicación de altos impuestos a todo incremento de salarios en el sector estatal, la limitación de las subvenciones presupuestarias y de las inversiones estatales, entre otras. Como resultado, la inflación en Polonia se redujo de 586% en 1990 a 70% en 1991, 43% en 1992 y 37% en 1993 (Polonia, Ministerio de Cooperación Económica con el Exterior, 1994). Estos indicadores de la inflación anual corresponden a valores mensuales promedio de 17.4%, 4.5%, 3.0% y 2.7%, respectivamente, lo que refleja de manera más precisa la recuperación financiera y el cumplimiento de los objetivos establecidos.

En 1990 y 1991, como consecuencia de la reestructuración y las medidas de ajuste, los indicadores económicos de Polonia mostraron una tendencia decreciente. Por ejemplo, el producto interno bruto (PIB) descendió 12% y 9%, respectivamente. Los retrocesos de la producción industrial fueron más graves: 12% y 14%. Sin embargo, ya en 1992 se observó una reactivación de la economía polaca y el PIB creció 1.5%, en 1993 casi 4% y promete alcanzar a 4.5% en 1994. Este resultado es atribuible al desarrollo del sector privado durante ese período y a la eliminación de varias trabas burocráticas que frenaban su iniciativa. Así, se espera que en los próximos tres años el crecimiento promedio del PIB de Polonia llegue a 5% (Polonia, Ministerio de Cooperación Económica con el Exterior, 1994; FMI/Banco Mundial, 1994, p. 234).

En Polonia, la reestructuración económica comenzó en 1990 con la privatización de las empresas estatales. Para llevarla a cabo se promulgó la ley de privatización y fue creado el Ministerio de Transformaciones de Propiedades. Cabe mencionar que en ese momento en el país ya existían condiciones propicias al proceso: el sector privado predominaba en la agricultura y se encontraba presente en el comercio y los servicios; además, la mentalidad de la población estaba preparada para las actividades privadas.

La privatización en Polonia se realizó por dos vías. La primera consistía en la conversión de la empresa estatal en sociedad anónima y la venta de sus acciones a personas jurídicas y naturales, operación en la que se otorgaban ciertas facilidades a los trabajadores de la propia entidad. La segunda vía de privatización contemplaba la venta directa de la empresa estatal, en su conjunto o subdividida en unidades funcionales, y la creación de nuevas empresas privadas, generalmente de carácter familiar o de propiedad de pocas personas. Como resultado, a principios de 1994 más de la mitad de los polacos trabajaban en empresas privadas. En el proceso de privatización también han participado extranjeros. Sin embargo, a principios de 1994 el capital fijo del sector público todavía era dos veces mayor que el del sector privado, lo que indica que queda aún mucho por privatizar. Con el objeto de intensificar el proceso, el Gobierno de Polonia ha previsto crear 15 fondos nacionales de inversión dirigidos por entidades financieras

nacionales y extranjeras. Tales fondos se utilizarán para privatizar empresas estatales —de las que aún quedan 5 000— y para modernizar otras ya privatizadas (Finansovye Izvestia, 1994).

La contribución del sector privado al PIB también mostró un cambio considerable: de 29% en 1989 a 47% en 1993 y más de 50% en 1994. En ese último año el sector privado dio empleo a alrededor de 60% de la fuerza laboral. Durante el período mencionado el número de empresas privadas (polacas y extranjeras) creció de 770 000 a 1 783 000, vale decir 2.3 veces. Por otra parte, las favorables condiciones imperantes en el país facilitaron la captación de inversiones extranjeras. Así, entre 1989 y 1994 las entidades extranjeras aumentaron de 1 206 a 15 700, o sea 13 veces, y se cuentan entre ellas diversas y renombradas empresas transnacionales (Ministerio de Cooperación Económica con el Exterior, FMI/Banco Mundial, 1994, p. 234). También contribuyó a la creación de dichas condiciones propicias el hecho de que el gobierno firmara 25 convenios internacionales e interestatales sobre inversiones, su apoyo, promoción y protección mutua, así como sobre la exención de doble tributación.

Debido a que la desmonopolización de la economía polaca comenzó con las empresas de la industria carbonífera y el sector energético, las mismas ya han comenzado a funcionar bajo las condiciones competitivas del mercado. Luego el proceso continuó en el área del transporte; en 1994, en vez de 4 empresas públicas y 37 cooperativas encargadas de esa actividad, estaban funcionando 200 empresas estatales y alrededor de 100 000 transportistas privados (Ministerio de Cooperación con el Exterior, 1994). Además, la creación en 1992 de una oficina antimonopolio facilitó la prevención de las prácticas monopólicas en el país.

Cabe mencionar que 90% del comercio interior —el primer sector de servicios en comenzar el proceso de desmonopolización y privatización de los establecimientos comerciales estatales— ya estaba en manos privadas en 1993.

Las inversiones extranjeras directas (IED) también han desempeñado un papel importante en Polonia. La mayor afluencia de IED se observó en 1992 y 1993 (con un promedio anual de mil millones de dólares), como resultado de la creciente participación de las compañías extranjeras en las privatizaciones. A principios de 1994 el saldo acumulado de inversiones alcanzó a 2 542 millones de dólares. Entre los mayores inversionistas se destacan Alemania (23%), Italia (19%) y Estados Unidos (16%), seguidos por los Países Bajos (8%) y Francia (5%) (CEPE, 1994a, pp. 35 y 113).

A partir de 1989, el sector financiero y bancario de Polonia comenzó a ser profundamente reformado en la medida en que se iba formando una red de bancos con capitales públicos, privados y mixtos. Al mismo tiempo, comenzaron a operar algunos bancos extranjeros. Según la actual legislación polaca, son los propios bancos los que definen el tipo de operaciones que efectúan. Además, tienen derecho a comprar valores emitidos por diferentes entidades públicas y privadas. Estas instituciones bancarias, junto con la Bolsa de Valores, que inició sus funciones en 1991, sirven como mecanismos de mercado en el proceso de acumulación de capital en el país.

Las radicales transformaciones del comercio exterior de Polonia comenzaron a llevarse a cabo incluso antes de las reformas introducidas a toda la economía nacional. Anteriormente, las actividades de comercio exterior estaban monopolizadas por 70 grandes empresas estatales que actuaban en diversos sectores. Sin embargo, a fines de 1988 el monopolio estatal sobre el comercio exterior fue abolido y ya en 1989 la participación del sector privado en las exportaciones e importaciones polacas se acercaba a 5% y 14%, respectivamente. En 1992 dichos indicadores alcanzaron a 38% y 54% y, a principios de 1993,

a 41% y 58%. Según estimaciones del Ministerio de Cooperación Económica con el Exterior, en 1994 deberían haber existido más de 100 000 entidades privadas de comercio exterior en el país.

Las funciones del Ministerio mencionado también cambiaron con respecto a las que desempeñaba bajo el sistema de manejo estatal de la economía. Actualmente representa los intereses de todas las entidades de comercio exterior, sean éstas estatales o privadas. Entre las funciones que ahora cumple el Ministerio se destacan las siguientes: velar por el cumplimiento de los acuerdos internacionales por parte de las entidades polacas, otorgar licencias para la comercialización de algunos productos específicos (sujetos a las restricciones cuantitativas fijadas por los países occidentales) y supervisar el comercio de tecnología y productos sofisticados de doble uso (civil y militar).

El valor, volumen y destino geográfico del comercio exterior de Polonia también sufrieron amplios y profundos cambios durante el período transcurrido desde el comienzo de las reformas. A partir de mediados de los años setenta la participación de Polonia en el comercio internacional había disminuido paulatinamente. Durante el período de las reformas, dicha participación experimentó una caída y sólo en 1993 comenzó a recuperarse lentamente (véase el cuadro 2).

Cuadro 2

POLONIA: PARTICIPACION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, 1989-1993
(Porcentajes)

| | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|---------------|------|------|------|------|------|
| Exportaciones | 0.44 | 0.42 | 0.36 | 0.36 | 0.40 |
| Importaciones | 0.39 | 0.28 | 0.38 | 0.42 | 0.45 |

Fuente: Polonia, Ministerio de Cooperación Económica con el Exterior, "Transformaciones en la economía y comercio exterior de Polonia en los años 1990-1993, con un especial hincapié en el intercambio comercial con América Latina", nota proporcionada por la Oficina Comercial de la Embajada de Polonia en Chile, Santiago de Chile, 28 de marzo de 1994.

A partir de 1994 se produjo una activa expansión del comercio exterior polaco. Tanto las exportaciones como las importaciones crecieron con mayor rapidez que el PIB. Por ejemplo, entre julio de 1993 y julio de 1994 las exportaciones polacas se expandieron 20% (FMI/Banco Mundial, 1994, p. 234). Las inversiones extranjeras favorecieron el crecimiento de las exportaciones y también de las importaciones. Así, durante el período 1991-1993 el valor de las exportaciones de las compañías que contaban con inversiones foráneas casi se triplicó, alcanzando a 2 500 millones de dólares en 1993. A su vez, la participación de esas mismas empresas en las exportaciones polacas creció de 5.7% en 1991 y 10.4% en 1992 hasta llegar a 17.5% en 1993. A su vez, las importaciones de las empresas con capital foráneo aumentaron más de tres veces durante el período mencionado y en 1993 registraron un valor de 4 000 millones de dólares. La participación de esas empresas en las importaciones polacas creció de 8.1% en 1991 y 16.2% en 1992 a 21.3% en 1993 (CEPE, 1994b, pp. 9 y 48).

La distribución geográfica del comercio exterior de Polonia también mostró cambios considerables. En los años ochenta más de la mitad del comercio internacional polaco tenía como destino los países miembros del ex CAME, mientras que en 1993-1994, con el quiebre del comercio con esos países, su participación en el total osciló entre 13% y 15%. Al mismo tiempo, aumentó la proporción de las ventas externas polacas con destino a los países de la Comunidad Europea: de 32% del total en 1989, a 56% en 1992 y, en 1993, ya alcanzaba a 63% (Polonia, Ministerio de Cooperación con el Exterior, 1994).

Mientras tanto, la participación de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) en las exportaciones polacas creció de 49% en 1989 a 75% en 1993, en tanto que en las importaciones aumentó de 53% a 80% (GATT, 1994, p. 5).

Las reformas económicas y la reestructuración de la economía y del comercio exterior obligaron al Gobierno a reformular los objetivos de la política comercial. Ante todo, es necesario destacar que Polonia orienta la mayor parte de su comercio exterior hacia Europa y, en primer lugar, a los países de la Unión Europea. Polonia firmó en 1992 el acuerdo de asociación con las Comunidades Europeas, que entró en vigor en febrero de 1994. Este acuerdo tiene por objetivo establecer una zona de libre comercio entre las partes contratantes dentro de un plazo de 10 años, mediante la eliminación gradual de aranceles y otros obstáculos. Con el mismo propósito de suprimir barreras arancelarias y no arancelarias al comercio mutuo, en 1992 Polonia y la Asociación Europea de Libre comercio (AELC) suscribieron un Acuerdo de Libre Comercio que se aplica desde noviembre de 1993. Dentro del marco de dicho convenio también se firmaron acuerdos bilaterales sobre el comercio de productos agrícolas entre Polonia y cada uno de los miembros de la AELC. Además, Polonia y otros países vecinos, como la República Checa, Eslovaquia y Hungría (Grupo de Visegrad), concluyeron el Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central, que entró en vigencia en marzo de 1993, también con la finalidad de eliminar aranceles y otros obstáculos al comercio mutuo en un plazo de ocho años.

A partir de 1992, la política comercial de Polonia se ha orientado hacia una reducción arancelaria, de acuerdo con los objetivos establecidos en el marco de la Ronda Uruguay. Actualmente, el país tiene un arancel promedio de 16% ad valorem, que se reducirá a 10% al aplicarse los compromisos de Marrakech, anexos al GATT (GATT, 1994, p. 4).

A partir de 1980, el comercio internacional de Polonia con los países latinoamericanos se caracterizó por su tendencia descendente, en mayor o menor grado. Las exportaciones polacas hacia América Latina propendían a reducirse, comportamiento que cambió sólo en 1990. Por su parte, la tendencia de las importaciones, que también declinaban, se modificó recién en 1991 (véase el cuadro 3).

Cuadro 3

POLONIA: COMERCIO EXTERIOR CON LOS PAISES DE AMERICA LATINA, 1980-1992
(Millones de dólares)

| | 1980 | 1985 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|---------------|------|------|------|------|------|------|
| Exportaciones | 306 | 209 | 197 | 207 | 241 | 319 |
| Importaciones | 816 | 309 | 261 | 76 | 118 | 193 |
| Intercambio | 1122 | 518 | 458 | 283 | 359 | 512 |
| Balance | -510 | -100 | -64 | 131 | 123 | 126 |

Fuente: Polonia, Ministerio de Cooperación Económica con el Exterior, "Transformaciones en la economía y comercio exterior de Polonia en los años 1990-1993, con un especial hincapié en el intercambio comercial con América Latina", nota proporcionada por la Oficina Comercial de la Embajada de Polonia en Chile, Santiago de Chile, 28 de marzo de 1994.

El valor del intercambio comercial de Polonia con América Latina en 1985 y 1989 se redujo a 46% y 41%, respectivamente, con respecto a 1980; en 1990 este indicador alcanzó su nivel mínimo, 25%, como consecuencia del impacto de la reestructuración económica. A su vez, la drástica reducción de las importaciones de Polonia aminoró el saldo negativo del balance comercial con América Latina, hasta volverlo positivo.

En términos relativos, el intercambio comercial de Polonia con América Latina en 1980 representaba 3.6% del total, proporción que bajó a 2.3% en 1992. El principal socio latinoamericano de Polonia fue siempre Brasil, como lo demuestra el hecho de que en 1992 le correspondió a ese país 0.8% del valor de las exportaciones polacas y 0.3% de las importaciones (Polonia, Ministerio de Cooperación con el Exterior, 1994; Foreign Trade Research Institute, 1993, p. 5).

Por otra parte, dado que bajo las nuevas condiciones todas sus mercancías deben enfrentar la competencia de las de otros países, Polonia busca abrir nichos para sus productos y ampliar los ya existentes, para así dinamizar sus exportaciones. Al darse cuenta de que las devaluaciones de la moneda nacional para estimular las importaciones tenían sus límites y también consecuencias negativas para la economía polaca, a partir de 1994 el Gobierno empezó a introducir incentivos tales como las exenciones parciales de impuestos sobre las ganancias que se inviertan para expandir las exportaciones.

En las relaciones comerciales con América Latina, Polonia procura ampliar sus nichos de mercado en los países de la región. Con este propósito, el país busca suscribir nuevos acuerdos y tratados comerciales que incluyan la cláusula de nación más favorecida. Por ejemplo, el nuevo acuerdo comercial con Chile fue firmado en 1992 y ratificado en 1993. Los incentivos principales para acelerar la concreción de tales convenios son los intereses económicos mutuos de las partes.

2. República Checa

En la República Checa las reformas económicas comenzaron después de la llamada "revolución de terciopelo", en 1989; es decir, cuando todavía existía Checoslovaquia como federación. Luego, al dividirse el país a fines de 1992 en dos estados soberanos —la República Checa y Eslovaquia—, a partir de 1993 cada uno de ellos siguió llevando adelante sus reformas económicas por separado.

La particularidad de las reformas en Checoslovaquia se relaciona con el hecho de que el país no fue afectado por una crisis macroeconómica tan profunda como otros de Europa del este, debido a la puesta en práctica de un programa gubernamental a largo plazo y compuesto de diversas etapas. Esto moderó el impacto de la liberalización de precios y permitió que el proceso de transición de una economía centralmente planificada a otra de mercado fuera más lento y suave. Ejemplo de ello es el aplazamiento de la adopción de la ley sobre bancarrota, que entró en vigor sólo en abril de 1993. No obstante, las reformas en este país se realizaron en forma secuencial y sin retrocesos.

Para la reestructuración de la economía de Checoslovaquia y su conversión en una economía de mercado se aplicó un conjunto de medidas, tales como la liberalización de precios y del comercio exterior, la devaluación de la moneda y la disposición de su convertibilidad interna, la implantación de impuestos sobre el valor agregado (IVA), y la privatización de la economía, entre otras. Interesa mencionar que en el transcurso de los últimos cuatro años se ha liberalizado el precio de 97% de los bienes (El Mercurio, 1994a). El proceso de reestructuración no ejerció grandes impactos negativos en la población debido a que en el país el sesgo macroeconómico era menos acentuado que en otros de los miembros del ex

CAME. Este hecho, a su vez, hizo más fácil que todas las fuerzas políticas de Checoslovaquia apoyaran las reformas económicas emprendidas.

Uno de los indicadores económicos que mejor ilustra el proceso de reestructuración de la economía es el comportamiento del PIB, que en 1990, 1991, 1992 y 1993 registró reducciones de 0.4%, 16%, 7% y 0.3%, respectivamente. Recién en 1993 se advirtieron los primeros síntomas de recuperación económica, lo que despertó esperanzas de un crecimiento de 3% en 1994. Asimismo, en 1992 la tasa de desempleo en la República Checa fue de 4% —el nivel más bajo entre todos los países de Europa del este—, de 3.5% en 1993 y de 4% a 4.5% en 1994 (Salomon Brothers, 1994a, p. 7; *El Mercurio*, 1994a, p. 3). Para aclarar las reglas del juego a los agentes económicos, las autoridades fijaron un impuesto sobre el valor agregado (IVA) de 23% para la mayoría de los productos, y de 5% para algunos de ellos (República Checa, Ministerio de Industria y Comercio, 1994, p. 10).

En el proceso de reestructuración de la economía, la tasa de inflación reveló tanto la intensidad de la crisis como el comienzo de la recuperación. El más alto nivel de inflación se registró en 1991 y alcanzó a 57% anual, lo que equivale a 3.7% mensual; en 1992 descendió a 10.7% (0.8% mensual), y en 1993 a un valor de menos de dos dígitos.

A su vez, en respuesta a la estabilidad económica, aumentó la afluencia de inversiones extranjeras directas al país. Dichas inversiones crecieron en forma tan dinámica que su valor acumulado pasó de 72 millones de dólares a principios de 1991 a 2 460 millones a mediados de 1994. Al mismo tiempo, a principios de 1994 el número de compañías con participación extranjera alcanzaba a 5 500, y a mediados de ese año las empresas registradas para recibir capitales foráneos ya sumaban 15 000. Según el valor de sus inversiones en la economía checa, entre los socios extranjeros se destacan las empresas alemanas (31% del total), estadounidenses (28%), francesas (13%), belgas (7%) y austríacas (6%) (CEPE, 1994a, pp. 18, 19, 98). Además, como consecuencia de la apertura en el país del mercado de valores, en la segunda mitad de 1993 aumentó el volumen de las inversiones extranjeras en cartera, que se acercaron a 1 000 millones de dólares (Salomon Brothers, 1994a, p. 11). Estos resultados son atribuibles a la legislación adoptada, que protege la repatriación de capitales y utilidades, así como también a los acuerdos sobre protección de inversiones y eliminación de doble tributación firmados con todos los países de Europa, la mayoría de los miembros de la OCDE y muchos otros.

En el sector bancario checo también se produjeron grandes cambios y una apertura a los capitales extranjeros. Actualmente existen en el país varios bancos comerciales que pertenecen tanto al Estado como al sector privado, otros que operan con capital extranjero y sucursales de bancos foráneos.

La privatización desempeñó un papel muy importante en la reestructuración de la economía del país. La primera etapa, llamada "pequeña privatización", comenzó en 1991 e incluyó 22 000 pequeños negocios (restaurantes, talleres y empresas y unidades comerciales). Durante la segunda etapa, que tuvo lugar entre los meses de junio y diciembre de 1992, se entregaron acciones de 1 491 empresas estatales a los ciudadanos. Sin embargo, la división de Checoslovaquia estancó el proceso de privatización a principios de 1993. Posteriormente, en la República Checa se inició otra etapa de privatización en octubre de 1993, que finalizó en agosto de 1994 (Salomon Brothers, 1994a, pp. 12 y 13). Como resultado de la distribución de acciones en forma gratuita mediante comprobantes (vouchers) a todos los ciudadanos del país, a mediados de 1994 alrededor de 80% de la población poseía acciones de las empresas privatizadas.

En el contexto de la reforma económica, al eliminarse el monopolio estatal sobre el comercio exterior de Checoslovaquia, este sector experimentó grandes cambios y una liberalización casi completa

del control estatal. Después de la división del país, estas reformas siguieron desarrollándose en la República Checa. De acuerdo con la legislación comercial vigente, cada compañía o empresario individual puede realizar actividades de comercio exterior, con la única condición de inscribirse en el registro de comercio. No obstante, se necesitan licencias estatales para importar y exportar un conjunto de mercancías específicas (tales como armas, material radioactivo y drogas) y otros productos cuya exportación está restringida según acuerdos internacionales suscritos por el Estado (productos textiles y de acero, entre otros).

A diferencia de otros países de Europa del este, durante el período 1989-1993, tanto en Checoslovaquia como posteriormente en la República Checa, el valor del comercio exterior registró un crecimiento anual. El mayor auge del comercio exterior checo ocurrió en 1992 y 1993, cuando las exportaciones alcanzaron a 7 850 y 9 700 millones de dólares y las importaciones a 9 220 y 10 150 millones, respectivamente (Salomon Brothers, 1994a, p. 11). Al mismo tiempo, se produjo una reorientación geográfica del comercio exterior: entre 1989 y 1993 la participación de los países del ex CAME en las exportaciones de la República Checa se redujo de 48% a 12% y la de los países desarrollados con economía de mercado aumentó de 37% a 56%. Asimismo, durante el período en cuestión la participación de las importaciones checas desde el ex CAME disminuyó de 49% a 16%, en tanto que la proporción proveniente de los países industrializados creció de 37% a 60% (República Checa, Ministerio de Industria y Comercio, 1994b). Estos cambios fueron determinados principalmente por la desintegración del CAME y la consiguiente ruptura de las relaciones económicas entre sus miembros, así como también por la búsqueda emprendida por los checos de nuevos socios comerciales en el extranjero, sobre la base de incentivos de mercado.

La política de comercio exterior de la República Checa tiene por objetivo lograr la apertura con todo el mundo, ya que su objetivo es robustecer el nicho para sus productos exportables en el mercado mundial. La importancia del comercio exterior para el país radica en el hecho de que exporta más de 40% de su PIB. La política checa en este sector está orientada, en primer lugar, a los países de Europa y, especialmente, a la Unión Europea, como lo demuestran las cifras antes señaladas. Además, el Gobierno de la ex Checoslovaquia suscribió acuerdos de asociación con la Comunidad Europea y con la AELC a fin de liberalizar el comercio de trabas arancelarias y no arancelarias. A su vez, tanto la República Checa como Eslovaquia han asumido todos los derechos y obligaciones establecidos en dichos acuerdos. Las concesiones mutuas de facilidades comerciales entre Checoslovaquia y dichas agrupaciones económicas europeas han sido muy favorables para la República Checa.

En el país no existe ningún tipo de gravamen sobre las exportaciones; por el contrario, la política gubernamental estimula la actividad exportadora nacional mediante el suministro de créditos, seguros de riesgos, servicios de comercialización y otros. A su vez, el arancel promedio sobre las importaciones es de 7% (10.7% para las de productos comestibles y agroindustriales, y 5.9% para los demás), lo que significa que no impide las importaciones desde cualquier parte del mundo y que su mercado está abierto a todo competidor (República Checa, Ministerio de Industria y Comercio, 1994a, p. 21). Además, los productos importados desde los países de menor desarrollo relativo no pagan aranceles y algunos grupos de productos seleccionados provenientes de otros países en desarrollo están exentos de 75% a 85% del arancel.

La República Checa comercia con 41 países y territorios de América Latina y el Caribe. La ex Checoslovaquia tenía acuerdos comerciales y económicos con 18 países de la región. Si bien estos convenios han sido reconocidos por la República Checa, se supone que los mismos serán gradualmente enmendados, dado que sus textos ya no corresponden a la actual realidad.

Entre los años 1991 y 1993 el valor del intercambio comercial entre América Latina y la República Checa tendió a reducirse, aunque las exportaciones registraron un cierto crecimiento (véase el cuadro 4). Por su parte, la participación de América Latina en el comercio exterior checo disminuyó en mayor grado, debido al descenso de los valores mencionados y al aumento del monto total del comercio exterior de la República Checa. De acuerdo con los datos preliminares, en 1993 la participación de América Latina en las exportaciones e importaciones checas fue de 0.75% y 1.2%, respectivamente, mientras que en 1991 estos indicadores habían alcanzado a 1.1% y 2.7%.

Cuadro 4

REPUBLICA CHECA: COMERCIO CON LOS PAISES DE AMERICA LATINA, 1991-1993
(Millones de dólares)

| | 1991 | 1992 | 1993 a/ |
|---------------|--------|-------|---------|
| Exportaciones | 87.2 | 92.8 | 95.5 |
| Importaciones | 195.4 | 183.0 | 150.0 |
| Intercambio | 282.6 | 275.8 | 245.5 |
| Balance | -108.2 | -90.2 | -54.5 |

Fuente: República Checa, Ministerio de Industria y Comercio, *Czech Business and Trade*, N° 3, 1994, p. 14.
a/ Las cifras de 1993 fueron estimadas sobre la base de 11 meses del año.

El declive de los intercambios con América Latina refleja la reorientación de la política de comercio exterior de la República Checa hacia sus vecinos más cercanos y constituye, además, un efecto de la reestructuración de su economía. No obstante, esa tendencia es contrarrestada por el creciente potencial exportador del país y el afán por fortalecer sus posiciones en los mercados exteriores, tanto próximos como lejanos.

3. Hungría

Las reformas económicas profundas en Hungría comenzaron en 1990, si bien en algunos sectores de la economía nacional este proceso venía desarrollándose desde los años sesenta. En la década de 1970 se había promulgado la ley sobre inversiones extranjeras, que permitió a las empresas foráneas asociarse, dentro de ciertos límites, con las nacionales, dando inicio a la formación de empresas mixtas. En los años ochenta se abrió la posibilidad de desarrollar la actividad privada en el sector industrial, se introdujeron algunos incentivos de lucro para los agentes económicos y se eliminaron ciertos objetivos centralmente planificados. Lo anterior demuestra que en Hungría las reformas comenzaron mucho antes que en otros países de Europa del este.

En Hungría el sector privado siempre estuvo presente en el comercio y los servicios, lo que significa que en el país ya existía un estrato de empresarios. A su vez, dicho contexto facilitó el desarrollo de tal estrato y de la mentalidad empresarial en la sociedad húngara.

La reforma económica en Hungría está basada en un amplio cuerpo legislativo que fructífera actividad del Parlamento ha venido formando durante todo el período en cuestión. En primer lugar, hay que destacar que el derecho de propiedad se estableció en términos similares a los vigentes en Europa

Asociaciones y Compañías de Negocio (1988) que sentó los cimientos para la formación de empresas privadas; la Ley de Inversiones Extranjeras (1988), que permite al capital foráneo una participación de hasta 100% en las empresas húngaras; la Ley de Precios (1991) que facilitó el ajuste del comercio de productos agrícolas al mercado libre; la Ley de Bancarrota (1991); la Ley de Privatización (1992); y la Ley de Regulación del Mercado Agropecuario (1993).

Con respecto a la reforma del sector bancario del país, el Banco Nacional de Hungría fue transformado en el Banco Central, un organismo autónomo que establece las tasas de interés. A su vez, los bancos comerciales quedaron en condiciones de competir para atraer a los clientes. Un cierto número de bancos extranjeros abrieron sucursales en el país y desde 1990 funciona la Bolsa de Valores de Budapest. Al mismo tiempo, se fueron desarrollando instrumentos monetarios y fiscales de manejo macroeconómico.

Las privatizaciones en Hungría se realizan por medio de la conversión de empresas estatales en sociedades anónimas y la posterior venta de acciones a inversionistas privados, incluso extranjeros. Para facilitar este proceso fue creada la Agencia de Bienes Estatales (ABE) que vela por que los resultados de la privatización sean beneficiosos para el país. Con similar propósito se creó la Compañía Holding Estatal (CHE). La diferencia entre la ABN y la CHE consiste en que corresponde a esta última manejar aquellas compañías en las cuales el Estado húngaro retiene una participación, mientras que la ABE está encargada de las empresas privatizadas en su totalidad. No obstante, se supone que ambas instituciones se fusionarán en el futuro próximo.

El proceso de privatización en Hungría ha avanzado más lentamente que lo esperado, pero en forma muy estable. Por ejemplo, en 1988 el Estado controlaba 80% de la economía, mientras que en 1993 este indicador oscilaba entre 65% y 70%, aproximadamente. Además, con la eliminación de las cooperativas agrícolas se crearon 320 000 propietarios de tierra. En 1993 casi la mitad del PIB era generada por el sector privado. Ulteriormente, el proceso de privatización en Hungría también se ha realizado por intermedio del mercado de capitales, en la Bolsa de Valores de Budapest, en la cual participan inversionistas extranjeros.

Al comenzar las reformas, los indicadores económicos mostraron una tendencia descendente. Por ejemplo, en 1990 y 1991 el PIB se redujo en 4% y 10.2%, respectivamente, la producción industrial en 8.7% y 21.5% y la agropecuario en 4.5% y 1.2%. A su vez, en 1991 y 1992 la inflación registró tasas anuales de 36% y 23%, que corresponden a 2.6% y 1.7% mensual, mientras que el desempleo alcanzó a 8% y 12.3% (Ernst & Young's, 1993, pp. 5, 8 y 79). Ese último indicador, que en diciembre de 1993 todavía era de 12%, refleja el negativo aspecto social de las reformas.

La reestructuración y el ajuste de la economía húngara están también relacionados con las inversiones extranjeras directas. Las compañías con participación extranjera gozan de incentivos y facilidades para desarrollar sus actividades en Hungría. Por ejemplo, las importaciones de medios de producción pagados en divisas, que son parte del capital social, están exentas de aranceles. A principios de 1993 existían en el país más de 15 000 empresas con participación foránea, de las cuales 2 000 eran de propiedad extranjera en su totalidad.

El clima propicio y las favorables condiciones establecidas en la ley sobre inversiones extranjeras estimularon la afluencia de capitales externos a partir de su fecha de entrada en vigor. Fue así que el saldo acumulado de recursos financieros foráneos alcanzó a 7 281 millones de dólares a principios de 1994, monto superior al logrado por cualquier otro país de Europa del este. Al mismo tiempo, a mediados de

1994 el número de las empresas húngaras con inversión extranjera directa era de 17 278. Aproximadamente 50% del capital extranjero está invertido en la industria manufacturera, 13% en el comercio y 9% en el transporte. Se estima que a fines de 1995 el monto de dichas inversiones alcanzará a entre 9 000 y 10 000 millones de dólares. De acuerdo con el valor acumulado de sus inversiones se puede señalar que las más destacadas son las empresas de Austria (25%), de Alemania (19%) y de Estados Unidos (12%) (CEPE, 1994a, pp. 25, 26, 72 y 104; Hungría, Ministerio de Relaciones Económicas Internacionales, 1993a, pp. 11 y 42). El esfuerzo por atraer inversiones extranjeras en gran escala va a seguir adelante para apoyar el programa de reestructuración de la economía húngara.

En el comercio exterior de Hungría también se observan cambios considerables. Inicialmente, durante el período 1989-1991, sufrió una drástica reducción; su notable auge se inició sólo en 1992, como resultado de las crecientes exportaciones. Otro cambio que se advierte es que 60% de las exportaciones son realizadas por los agentes económicos que comenzaron sus actividades después de 1989 y que están orientados a los mercados más cercanos a Hungría. Además, destaca el hecho de que se ha superado el comercio exterior de compensación (clearing) que anteriormente se realizaba con varios países del mundo. En suma, Hungría liberalizó completamente su comercio exterior.

Las inversiones extranjeras desempeñaron un papel muy importante en el desarrollo del comercio exterior de Hungría en los años noventa. Durante el período 1990-1993 las exportaciones de las empresas con inversión extranjera casi se cuadruplicaron. Su participación en las exportaciones húngaras se incrementó de 16.5% en 1990 a 29.2% en 1991, 40.1% en 1992 y 50.4% en 1993 (CEPE, 1994b, pp. 7 y 47).

También la orientación del comercio exterior experimentó cambios profundos después de la desintegración del CAME, con cuyos miembros Hungría realizaba la mitad de sus intercambios comerciales. El papel de los países que anteriormente constituían dicho bloque se redujo y aumentó el de los pertenecientes a la Comunidad Europea. Asimismo, se expandió la participación de Estados Unidos y de otros países de la OCDE en el comercio exterior húngaro. A su vez, el sistema de incentivos de mercado aplicado al comercio exterior hizo más fácil equilibrar la estructura del mismo y reorientar su distribución geográfica. Por ejemplo, ya en 1992, cuando las exportaciones húngaras alcanzaron a 11 000 millones de dólares, 70% tuvieron por destino los países de la OCDE. En 1993 las exportaciones húngaras a la CEE constituyeron 47% del total y 14% las destinadas a la AELC (El Mercurio, 1994).

Hungría es miembro del GATT desde 1973, por lo que la legislación aduanera del país contiene muchos elementos de los acuerdos internacionales. Para la regulación del comercio exterior todas las entidades privadas deben informar al Ministerio de Relaciones Económicas Internacionales cuando comienzan sus actividades en este sector y, en caso necesario, obtener licencias. Sin embargo, la mayoría de los productos están exentos del requerimiento de licencia (más de 90% de las importaciones y más de 73% de las exportaciones de bienes y servicios). Además, el nivel promedio de los aranceles es de 16%. Uno de los objetivos de la política de comercio exterior del gobierno es reducir los aranceles hasta 8% (Ernst & Young, 1993, pp. 22; Hungría, Ministerio de Relaciones Económicas Internacionales, 1994, pp. 2 y 12).

La política de comercio exterior seguida por Hungría consiste en abrir su mercado a la competencia de mercancías importadas, fortalecer sus posiciones en los mercados de otros países y ensanchar allí sus nichos para vender productos fabricados en su economía modernizada. Su posición es similar a la adoptada por diversos países del mundo que tienen un mercado interno limitado e intentan

ganar y robustecer un segmento del mercado mundial para unos u otros productos. Además, hay que tener en cuenta que las exportaciones húngaras constituyen aproximadamente una tercera parte de su PIB.

Dentro de los marcos de su política de comercio exterior y del proceso de apertura económica y reorientación de su comercio hacia Europa, a fines de 1991 Hungría firmó el acuerdo de asociación con la Comunidad Europea. A raíz de ello, en 1992 la CE eliminó aranceles y restricciones cuantitativas y cualitativas para 60% de las exportaciones industriales de Hungría y proporcionó facilidades para acceder al mercado a la mayor parte del restante 40% de las exportaciones industriales y a dos tercios de las exportaciones agrícolas. Hungría también suscribió un acuerdo semejante con la AELC. Asimismo, debido a su interés en abrir y fortalecer nuevos nichos de mercado en el exterior, Hungría está dispuesta a celebrar nuevos convenios comerciales, así como también sobre protección de inversiones y exención de doble tributación, con otros países del mundo, incluidos los latinoamericanos.

El comercio de Hungría con los países de América Latina experimentó altibajos parecidos a los del resto de su comercio exterior. En 1992 la participación de América Latina en las exportaciones húngaras fue de sólo 0.4% y de 1.8% en el caso de las importaciones, equivalente a 44 y 176 millones de dólares, respectivamente, en cifras absolutas. Si bien en ese año Hungría comerció con 25 países de la región, 37% de sus exportaciones y 58% de sus importaciones correspondieron a Brasil. La parte de Brasil en los intercambios comerciales de Hungría con el exterior alcanzó a 0.6%, mientras que la de Colombia sólo a 0.09% y la de Argentina a 0.06% (calculado sobre la base de Hungría, Ministerio de Relaciones Económicas Internacionales, 1992). Otros países de la región tienen aún menos importancias como socios comerciales de Hungría y sus esporádicos intercambios con varios países latinoamericanos pequeños pueden considerarse como simbólicos.

4. Rumania

En comparación con otros países de Europa del este, Rumania se diferenciaba por algunas particularidades que la caracterizaban como un país con menor nivel de desarrollo productivo y mayores sesgos en su estructura, así como con cierto grado de autarquía económica. Esas circunstancias dificultaron y frenaron el ritmo de las reformas económicas.

Durante el período 1990-1992, la economía rumana pasó por una fase de aguda recesión relacionada con los procesos de transición hacia la economía de mercado y de reestructuración sectorial. Durante ese período declinó la producción, se produjeron acelerados procesos inflacionarios y creció el desempleo, entre otros hechos negativos. El PIB rumano se redujo en 7.3% en 1990, en 13% en 1991 y en 13.5% en 1992, mientras que la inflación en los mismos años se elevó a 11%, 274% y 311%, respectivamente, hasta llegar a 355% en 1993. El nivel del empleo industrial en 1991 representó sólo 96% del registrado en 1985 y 80% del mismo en 1992 (calculado sobre la base de FMI, 1994, p. 480). En 1993, según datos nacionales, la tasa de desempleo en Rumania alcanzó a 10.2% (Romania Economic Newsletter, 1994).

La transición hacia la economía de mercado está relacionada con la formación del sector privado y el proceso de privatización, la liberalización de precios, la reforma del sector bancario y el uso de capitales extranjeros. No obstante, los subsidios a los precios fueron abolidos sólo a partir de mayo de 1993 y, en julio del mismo año, se introdujo el impuesto sobre el valor agregado. Además, en los años noventa hubo una mejoría del ambiente económico gracias a cierta simplificación de los procedimientos burocráticos.

El proceso de privatización comenzado en 1990 ha sido y continúa siendo un fenómeno de gran importancia en el contexto de las reformas económicas en Rumania. Este proceso suponía la conversión de las empresas de propiedad estatal en compañías anónimas, la distribución de 30% de su capital a la población en forma gratuita y la venta del restante 70% del capital. En 1993, los efectos de este proceso se manifestaron en la economía rumana a través de una participación del sector privado de 30% en el PIB, de 27% en el comercio exterior, de 56% en las ventas y de 52% en los servicios (Romania Economic Newsletter, 1994). Por su parte, la privatización del sector agropecuario, que tiene gran importancia para la economía nacional, comenzó recién en 1991; su inicio fue la adopción de la Ley de Tierra, que restableció el derecho de propiedad y permitió devolver las tierras expropiados en el período anterior a sus antiguos propietarios o, en caso de que ello fuera imposible, proporcionarles un terreno equivalente dentro del límite de 10 hectáreas por familia.

En el contexto de la reforma económica, en Rumania se presta especial atención a las medidas para atraer las inversiones extranjeras y en 1991 se adoptó una ley sobre esta materia. Todos los sectores, excepto algunas áreas, están abiertos a la inversión extranjera. También se pueden formar empresas con 100% de capital foráneo. En la legislación se contemplan varios incentivos a los inversionistas extranjeros y se les proporcionan garantías con respecto a nacionalizaciones, expropiaciones, confiscaciones y otras medidas. Asimismo, Rumania ha suscrito acuerdos sobre garantía mutua de inversiones con 30 países. Esas normas legislativas y administrativas facilitaron un crecimiento muy dinámico de las inversiones extranjeras, cuyo valor acumulado a mediados de 1994 alcanzó a 794 millones de dólares, en tanto que las empresas con participación extranjera totalizaron 30 441; a principios de 1991 estos mismos valores habían sido tan sólo 92 millones de dólares y 1 447 empresas, respectivamente. La mayor parte de las inversiones en la economía rumana procedieron de Italia (13%), Francia (11%), el Reino Unido (10.5%), Estados Unidos (9.5%) y Alemania (8%); la participación conjunta de la Unión Europea alcanzó a 58% (CEPE, 1994a, pp. 39, 40, 81 y 118).

De acuerdo con la legislación bancaria rumana, en el país funcionan bancos con capital privado. Asimismo, algunos bancos extranjeros recibieron licencias del Banco Nacional de Rumania para comenzar a operar en el país. A su vez, los bancos y las compañías estatales y privados posibilitaron la formación de la Bolsa Rumana de Valores en 1992 y su funcionamiento.

Después de varios años de recesión y ajuste económico, el PIB de Rumania registró un aumento de 1% en 1993, en tanto que el producto industrial creció 1.3% y el agrícola 12.4% (Romania Economic Newsletter, 1994).

A principios de los años noventa el comercio exterior de Rumania también acusó el impacto negativo de la reestructuración y el ajuste económicos. Los intercambios comerciales con el exterior, que en 1990 habían alcanzado a casi 19 000 millones de dólares, cayeron a 11 000 millones, un retroceso de 42%, nivel que mantuvieron en 1992 y 1993. A su vez, la desintegración del CAME y el ajuste económico interno acarrearón una reducción del papel de los países del otrora bloque político y comercial, a la vez que dieron paso a una participación mayor de los países de la CE y la AELC en el comercio exterior rumano. A título de ejemplo, cabe mencionar que en 1992 la participación de Europa en las exportaciones e importaciones rumanas era de 63.2% y 68.5%, respectivamente, la de Asia 20.4% y 19.7%, la de América 4.2% y 6.4%, la de Africa 4% y 4.9% y la de Oceanía 0.2% y 0.5% (Rumania, Ministerio de Comercio, 1993). En ese año la proporción que correspondió a América Latina fue de 1.5% de las exportaciones rumanas totales y 1.7% de las importaciones (FMI, 1992, p. 336).

Las reformas mencionadas incentivaron la formación del sector privado en el comercio exterior. Sin embargo, los agentes económicos rumanos deben obtener licencias del Ministerio de Comercio para realizar transacciones comerciales con el extranjero. En Rumania las exportaciones e importaciones no requieren de ningún tipo de licencia, excepto algunos productos que están bajo limitaciones cuantitativas establecidas en los acuerdos internacionales suscritos por el país.

La política de comercio exterior de Rumania está orientada a los países de Europa y, principalmente, a los de la Unión Europea. Rumania firmó el acuerdo de asociación con la CE, que entró en vigor el primero de febrero de 1995, y otro de comercio con la AELC para obtener acceso más expedito a los mercados de esos países (excepto para los productos agrícolas). El objetivo de este país, según lo expresan sus autoridades, consiste en acercarse más a la Unión Europea y, luego, convertirse en miembro pleno de esta agrupación económica, con su enorme mercado común. Al mismo tiempo, Rumania tiene interés en ampliar los nichos de mercado para sus productos en todos los países del mundo.

5. Bulgaria

A partir de 1990, las características del proceso de reforma económica en Bulgaria, su velocidad, sus avances y retrocesos, han sido determinados por diversos efectos de la interacción entre las fuerzas políticas y sociales del país, cuyo enfrentamiento obstaculizó las reformas y no permitió realizarlas con rapidez y secuencialmente.

Al principio, las reformas comenzaron a realizarse mediante decretos y ordenanzas gubernamentales y, luego, por medio de la legislación. Por ejemplo, el proceso de privatización comenzó en Bulgaria sobre la base de un decreto del Gobierno emitido en 1989, pero fue suspendido por el parlamento hasta que se adoptaran otras leyes, lo que frenó y aplazó la formación de empresas mixtas y el uso de las inversiones extranjeras en el país. Sin embargo, con la aprobación del proyecto de ley sobre privatización en 1992, el Gobierno promulgó varias ordenanzas complementarias sobre licitaciones y subastas de la propiedad estatal y municipal. También se creó el organismo encargado de la privatización para aplicar la política y tomar decisiones sobre esta materia en el caso de empresas de cierta relevancia, es decir, con activos fijos por un valor superior a 10 millones de leva. La privatización de empresas con activos inferiores es de incumbencia de otros ministerios. El proceso se realiza sin utilizar bonos de privatización. Según el programa gubernamental, en 1995 debería estar en manos privadas 25% del total de las empresas estatales con activos fijos superiores a 10 millones de leva (CCI, 1993, p. 6).

Sin embargo, las reformas económicas en Bulgaria se han desarrollado con ciertos altibajos a raíz de los obstáculos que oponen los dirigentes anteriores. El proceso de privatización avanza con lentitud. Según informaciones del Banco Mundial, existen en el país 3 000 empresas no privatizadas, de las cuales la mayoría opera en condiciones deficitarias (Finansovye Izvestia, 1994a).

En 1990, al iniciarse las reformas, se produjo cierta liberalización en el sector agrícola y se permitió a los campesinos arrendar tierras adicionales para la producción y decidir autónomamente sobre qué y cuánto cultivar. A la vez, se igualaron los impuestos de los sectores privado y cooperativo, medida que fue complementada en 1991 con la adopción de la Ley de tierras. Luego, la Ley de competencia se orientó contra el monopolismo, al prohibirse controlar más de 35% del mercado interno de cualquier producto en el país.

Por otra parte, la abolición de los límites cuantitativos al uso de mano de obra asalariada facilitó el desarrollo del mercado de fuerza de trabajo. En 1990 comenzó la liberalización de precios, proceso que

adquirió mayor relevancia en 1991, lo que se tradujo en un alza de la tasa de interés. Los precios subieron bruscamente, mientras que la indización de los salarios fue parcial, lo que afectó a una parte de la población. En síntesis, los precios se forman y se negocian libremente, excepto en el caso de los productos energéticos. Además, el Gobierno supervisa los precios de un conjunto de bienes de primera necesidad, como leche, carne, y pan.

A su vez, las relaciones económicas de mercado también se desarrollaron sobre la base de una creciente inversión extranjera. A principios de 1994 se observó una tendencia progresivamente marcada hacia la formación de empresas mixtas con participación de capital foráneo, como resultado de ciertos estímulos introducidos por el gobierno. Además, las inversiones extranjeras están protegidas por la ley y gozan de varias franquicias aduaneras y fiscales.

En agosto de 1994 el saldo neto de las inversiones extranjeras directas en Bulgaria alcanzó a 286 millones de dólares, que se desglosan como sigue: 39% en la industria de transformación, 20% y 19% en la construcción y el transporte, respectivamente, y 14% en el comercio. Entre los países inversionistas se destaca Alemania, con 42% del total. Más de 80% de las 2 185 empresas mixtas existentes en el país corresponden al comercio y los servicios. Por otra parte, la mayoría de las inversiones han sido de pequeño monto: alrededor de 65% era inferior a 1 000 dólares y 87% no sobrepasaba de 10 000 dólares; sólo en 36 casos la magnitud de la inversión fue superior a un millón de dólares (CEPE, 1994c, pp. 30 y 31; y 1994a, pp. 17 y 97).

Se buscó cumplir el objetivo macroeconómico de controlar la inflación mediante drásticas reducciones de los gastos presupuestarios, la eliminación de los monopolios y el estímulo a la competencia. No obstante, al disminuir el gasto se contrajeron las inversiones gubernamentales en el sector productivo, lo que provocó la caída del PIB, por una parte, y por la otra, facilitó el ajuste macroeconómico. En septiembre de 1994 la inflación alcanzó a 11%, y su tasa anual (de septiembre a agosto) fue de 110% (Salomon Brothers, 1994b, p. 14).

El sector del comercio exterior fue liberado del control estatal. Además, se otorgó a los exportadores un estímulo importante al autorizarlos para retener 50% del valor de sus exportaciones en divisas convertibles.

A diferencia de otros países de Europa del este, el descenso de las exportaciones búlgaras no fue ni profundo ni prolongado, ya que sólo se redujeron 4% en total en 1989 y 1990, mientras que las importaciones se contrajeron durante tres años consecutivos y en 1991 su valor equivalió a 53% del registrado en 1988. La caída de las exportaciones se observó en todas las regiones y bloques, menos en los países industrializados, en tanto que la tendencia descendente de las importaciones fue común a todos los países del mundo, sin excepciones. La reducción del intercambio comercial de Bulgaria durante los años en cuestión fue mayor con los países del CAME y menor con los industrializados. Sin embargo, ya en 1992 las exportaciones e importaciones búlgaras crecieron en 20% y 15%, con valores de 2 592 y 2 972 millones de dólares, respectivamente (FMI, 1993, pp. 115 y 116).

Durante el período 1986-1992 el promedio de las exportaciones búlgaras a América Latina fue tan sólo de 26 millones de dólares, mientras que el de sus importaciones alcanzó a 131 millones, lo que arroja un saldo negativo para el país. La participación promedio de América Latina en las exportaciones del país durante el mismo período fue de 1.2%, mientras que en las importaciones llegó a 3.3%, con una tendencia a la baja a principios de los años noventa. Entre los socios latinoamericanos de Bulgaria se destacan

Argentina y Nicaragua por sus estables intercambios comerciales, así como Brasil y Perú, de donde procede más de la mitad de las importaciones búlgaras desde la región.

C. SINTESIS

Analizando en conjunto los antecedentes expuestos, cabe recalcar que en 1990, con el comienzo de las reformas económicas en los países de Europa oriental, empezaron a transformarse las condiciones generales de su comercio con los países en los que rige la economía de mercado, incluidos los de América Latina. Anteriormente, los agentes del comercio exterior de los países de Europa del este habían sido siempre las empresas públicas, ya que en ellos esta actividad estaba sujeta al monopolio estatal; por su parte, las empresas latinoamericanas podían ser públicas, privadas, o incluso mixtas.

Esas diferencias en cuanto a las formas de propiedad se traducían en obstáculos y trabas a la mejor realización del comercio, ya que el proceso de adopción de decisiones, los trámites, los riesgos y otros aspectos eran considerablemente distintos. A su vez, las entidades comerciales de los países del ex CAME preferían negociar con las empresas públicas de América Latina, o con las privadas de mayor envergadura, con el fin de evitar o reducir el grado de riesgo natural que estas operaciones suponen.

Las reformas en marcha en esos países europeos y el avance hacia la democracia en América Latina igualaron a los agentes comerciales de ambas partes, ya que las empresas estatales que realizaban el comercio exterior de los países del este europeo fueron transformadas en sociedades anónimas y también han surgido entidades privadas en el sector, lo que vino a facilitar el intercambio comercial entre ambas regiones.

II. TENDENCIAS DEL COMERCIO DE AMERICA LATINA CON LOS PAISES DE EUROPA DEL ESTE

A. EVOLUCION DE LAS CORRIENTES COMERCIALES ENTRE LATINOAMERICA Y LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL

El comercio entre los países de América Latina y los de Europa del este a partir de 1980 se ha caracterizado por tendencias declinantes y una dinámica negativa. En primer lugar, el valor del intercambio comercial entre ambas regiones ha mostrado propensión a reducirse, si bien con ciertas oscilaciones y altibajos, mientras que el valor total del intercambio comercial latinoamericano registra un progresivo ascenso. Este fenómeno se observa más claramente a principios de los años noventa, ya que en 1992 los intercambios entre los países de la ALADI y los de Europa oriental, que representan la mayor parte del comercio de toda la región, alcanzaron a un valor equivalente sólo a 55% de su nivel de 1980.

Tendencias semejantes exhibe la dinámica de las exportaciones de la ALADI hacia los países de Europa del este, las que en 1992 bajaron a 40% del nivel registrado en 1980. Por su parte, las importaciones muestran altibajos, sin revelar una tendencia clara o estable. El saldo del comercio con los cinco países de Europa del este tiende a declinar, con fluctuaciones bruscas; en 1991 el saldo fue negativo y en 1992 positivo por un mínimo margen (véase el cuadro 5).

Cuadro 5

ALADI: VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES HACIA Y DESDE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL
Y PARTICIPACION DE LOS MISMOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LA
AGRUPACION REGIONAL, 1980-1992
(Millones de dólares y porcentajes)

| Años | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Exportaciones (valores) | 1 274 | 1 243 | 720 | 862 | 1 200 | 919 | 921 | 975 | 965 | 936 | 823 | 580a | 522a |
| Importaciones (valores) | 466 | 460 | 401 | 493 | 405 | 373 | 516 | 457 | 531 | 466 | 468 | 601 | 449a |
| Intercambio (valores) | 1 740 | 1 703 | 1 121 | 1 355 | 1 605 | 1 292 | 1 437 | 1 432 | 1 496 | 1 402 | 1 291 | 1 181 | 971 |
| Saldo (valores) | 808 | 783 | 319 | 369 | 795 | 546 | 405 | 518 | 434 | 470 | 355 | -21 | 73 |
| Exportaciones (% del total) | 1.43 | 1.49 | 0.91 | 1.05 | 1.32 | 1.04 | 1.27 | 1.23 | 1.05 | 0.92 | 0.73 | 0.54 | 0.47 |
| Importaciones (% del total) | 0.56 | 0.51 | 0.57 | 0.95 | 0.75 | 0.69 | 0.93 | 0.77 | 0.78 | 0.66 | 0.57 | 0.60 | 0.37 |

Fuente: Calculado sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

a/ No incluye a Perú.

La importancia de los mercados analizados se determina por su participación en las exportaciones e importaciones totales de los países de la región. En el caso de los cinco países de Europa del este, su participación en las exportaciones de la ALADI en la primera mitad de los años ochenta fluctuaba en torno de 1.2% en promedio, mientras que a partir de 1987 se advierte una continua tendencia decreciente, con un promedio anual de 0.8%. Al mismo tiempo, la participación en las importaciones se caracteriza por

ciertas oscilaciones y su promedio es de alrededor de 0.7%, excepto en 1992 cuando experimentó una caída muy brusca. En síntesis, la importancia de los países europeos en cuestión para el comercio exterior latinoamericano es escasa y, además, sigue disminuyendo, ya que, por una parte, se reduce el valor del intercambio entre ambas áreas y, por otra, aumenta el valor total del comercio de los países de la región.

La mayor parte del intercambio comercial de los países latinoamericanos (con excepción de Cuba) corresponde a Argentina y Brasil. Durante el período 1980-1992 la participación promedio de esos países en las exportaciones anuales de la ALADI hacia los cinco países de Europa oriental examinados fue superior a tres cuartas partes del total (Argentina 19% y Brasil 58%). La participación de los demás países fue mucho menor: Colombia 7.7%, Chile 2.3%, México 2.9%, Perú 3.5% y Uruguay 2.5%. Es importante mencionar que dichos valores promedio encubren grandes fluctuaciones. Por ejemplo, los valores máximos y mínimos de la participación de Brasil en las exportaciones de la ALADI a esos países europeos son 75% y 41% respectivamente, los de Argentina, 9% y 34%, los de Chile, 10.8% y 0.5% y los de México, 5.0% y 1.0%.

La participación de cada uno de los países de la ALADI en las importaciones de la agrupación desde los cinco países Europa del este varía en forma menos brusca, pero bastante notoria. La participación promedio de Argentina durante el período considerado alcanza a 12%, la de Brasil a 50%, la de México a 10%, la de Colombia a 9%, la de Venezuela a 6% y la de Chile a 2.4%. Asimismo, las fluctuaciones de su participación promedio anual son menos marcadas que en el caso de las exportaciones.

La distribución de las exportaciones e importaciones latinoamericanas por grupos de productos hacia y desde esos países europeos presenta un panorama especial. Ante todo, hay que destacar que el valor de las exportaciones de todas las categorías de productos de la ALADI hacia los países mencionados tiende a reducirse. Lo mismo sucede con respecto a su participación en las exportaciones totales de cada grupo de productos (véase el cuadro 6). Dicha declinación del valor y de la participación de las exportaciones latinoamericanas hacia los países europeos en cuestión demuestra, una vez más, la escasa relevancia de los mercados de ese conjunto de países para las economías de la región.

En contraste, las importaciones desde Europa oriental tienen tendencias menos obvias. Por ejemplo, el valor y la participación en las importaciones totales de productos alimenticios desde ese grupo de países no muestran un comportamiento definido, sino más bien fluctuaciones desordenadas (véase el cuadro 7). Este fenómeno no sólo refleja la inestabilidad de esas importaciones, sino los intentos de algunos agentes comerciales latinoamericanos por aprovechar la coyuntura favorable y los precios de oferta de determinados productos provenientes de esos países europeos.

A su vez, las importaciones de productos manufacturados mostraron descensos y ascensos, pero una mayor estabilidad, mientras que su participación en las importaciones totales de la ALADI se caracterizó principalmente por su tendencia a declinar. Con respecto a sus importaciones de metales y minerales desde los cinco países considerados, crecieron a partir de 1980, para luego mostrar un comportamiento fluctuante, aunque moderado, al igual como su participación en las importaciones totales de esos productos. Las importaciones de combustibles se caracterizaron por ciertas alzas y bajas de sus valores monetarios y por oscilaciones similares de su participación en las importaciones totales de esos productos efectuadas por los países de la región. En cuanto a las importaciones de materias primas agrícolas, sus magnitudes no han sido significativas.

Cuadro 6

ALADI: EXPORTACIONES HACIA LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | | 1985 | | | 1990 | | | 1991 | | | 1992 | | |
|---------------------------|------------------------|----------|----------|---------|----------|----------|---------|-----------|----------|---------|-----------|----------|---------|-----------|----------|
| | Eur. Or. | Total | % | Eur. Or | Total | % | Eur. Or | Total | % | Eur. Or | Total | % | Eur. Or | Total | % |
| | Productos alimenticios | 802.7 | 21 975.5 | 3.65 | 501.6 | 22 396.7 | 2.24 | 564.7 | 26 479.2 | 2.13 | 392.0 | 26 125.0 | 1.50 | 357.8 | 27 642.6 |
| Materias primas agrícolas | 90.8 | 2 875.1 | 3.16 | 50.6 | 2 189.7 | 2.31 | 24.4 | 4 037.6 | 0.60 | 3.3 | 3 831.0 | 0.09 | 3.2 | 4 029.7 | 0.08 |
| Combustibles | 0.4 | 31 747.1 | 0.00 | 0 | 33 172.3 | 0.00 | 0.8 | 30 460.4 | 0.00 | 0.5 | 25 030.5 | 0.00 | 0.8 | 24 592.1 | 0.00 |
| Metales y minerales | 196.4 | 8 821.1 | 2.23 | 192.7 | 8 347.7 | 2.31 | 152.3 | 13 867.6 | 1.10 | 132.8 | 11 743.7 | 1.13 | 92.6 | 11 275.1 | 0.82 |
| Productos manufacturados | 183.7 | 13 802.3 | 1.33 | 174.7 | 22 741.0 | 0.77 | 81.6 | 32 278.5 | 0.25 | 52.0 | 40 239.6 | 0.13 | 67.5 | 43 963.0 | 0.15 |
| Total | 1 274.0 | 79 221.4 | 1.61 | 919.6 | 88 847.6 | 1.04 | 823.9 | 112 123.3 | 0.73 | 580.7 | 106 949.9 | 0.54 | 521.9 | 111 502.8 | 0.47 |

Fuente: Calculado sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

Cuadro 7

ALADI: IMPORTACIONES DESDE LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | | 1985 | | | 1990 | | | 1991 | | | 1992 | | |
|---------------------------|------------------------|----------|----------|---------|----------|---------|---------|----------|---------|---------|-----------|----------|---------|-----------|----------|
| | Eur. Or | Total | % | Eur. Or | Total | % | Eur. Or | Total | % | Eur. Or | Total | % | Eur. Or | Total | % |
| | Productos alimenticios | 23.2 | 10 131.9 | 0.23 | 8.7 | 5 766.5 | 0.15 | 84.5 | 9 107.1 | 0.93 | 172.3 | 10 119.0 | 1.70 | 78.0 | 11 603.6 |
| Materias primas agrícolas | 1.8 | 2 014.5 | 0.09 | 0.4 | 1 701.1 | 0.02 | 0.7 | 2 547.5 | 0.03 | 1.5 | 2 849.8 | 0.05 | 1.8 | 3 092.5 | 0.06 |
| Combustibles | 124.3 | 14 647.2 | 0.85 | 134.0 | 9 656.0 | 1.39 | 157.5 | 9 900.2 | 1.59 | 101.8 | 9 654.5 | 1.05 | 90.1 | 9 415.8 | 0.96 |
| Metales y minerales | 7.0 | 2 989.2 | 0.23 | 54.9 | 2 209.5 | 2.48 | 33.5 | 2 804.3 | 1.19 | 46.7 | 2 973.6 | 1.57 | 29.9 | 3 090.8 | 0.97 |
| Productos manufacturados | 310.3 | 53 310.7 | 0.58 | 175.0 | 34 515.7 | 0.51 | 191.7 | 58 453.4 | 0.33 | 279.0 | 74 945.0 | 0.37 | 249.6 | 94 049.0 | 0.27 |
| Total | 466.7 | 83 093.5 | 0.56 | 373.1 | 53 848.9 | 0.69 | 468.0 | 82 812.5 | 0.57 | 601.3 | 100 541.9 | 0.60 | 449.4 | 121 251.7 | 0.37 |

Fuente: Calculado sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

Desde el punto de vista de la distribución geográfica del intercambio comercial latinoamericano con Europa del este, la mayor participación en las exportaciones e importaciones hacia y desde Europa oriental correspondió a Polonia (véase el cuadro 8). La proporción más baja, en general de un dígito, fue la de Bulgaria. Por otra parte, la participación de Hungría en las exportaciones mencionadas creció de 12% en 1980 a 29% en 1992, lo que fue acompañado de cierto aumento de su proporción de las importaciones. La participación de Checoslovaquia en el intercambio comercial latinoamericano con Europa oriental se ha mantenido en torno de de 15%-20%. En el caso de Rumania, su participación en dichas exportaciones sufrió cierto descenso durante el período considerado, mientras que en las importaciones cayó de 21% a 7%. La mayor parte del intercambio comercial entre América Latina y Europa del este correspondió a las relaciones comerciales brasileño-polacas, que representaron alrededor de 50% del total en los años ochenta y cerca de 40% en los noventa.

Cuadro 8

ALADI: PARTICIPACION COMPARATIVA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LOS CINCO PAISES
DE EUROPA DEL ESTE
(Porcentajes)

| | Exportaciones | | | | | Importaciones | | | | |
|----------------|---------------|-------|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1980 | 1985 | 1990 | 1991 | 1992 | 1980 | 1985 | 1990 | 1991 | 1992 |
| Polonia | 56.0 | 33.1 | 20.2 | 33.5 | 35.7 | 39.1 | 52.7 | 57.5 | 59.8 | 59.4 |
| Checoslovaquia | 13.0 | 18.2 | 19.6 | 25.0 | 14.2 | 26.3 | 14.5 | 17.9 | 17.5 | 19.2 |
| Hungría | 12.4 | 23.5 | 28.1 | 24.4 | 28.9 | 6.7 | 11.7 | 11.2 | 11.8 | 10.2 |
| Rumania | 14.8 | 12.7 | 22.3 | 14.7 | 12.7 | 21.4 | 18.9 | 10.4 | 8.4 | 6.6 |
| Bulgaria | 3.8 | 12.5 | 9.8 | 2.4 | 8.5 | 6.5 | 2.2 | 3.0 | 2.5 | 4.6 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Calculado sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

En la estructura de las exportaciones e importaciones latinoamericanas por grupos de productos hacia y desde esos países europeos se advierte un fenómeno específico. Durante todo ese período, los productos alimenticios constituían aproximadamente dos tercios de las exportaciones latinoamericanas a los países de Europa del este. A pesar de la tendencia declinante de las exportaciones totales, la participación de esos productos se mantenía alrededor del nivel mencionado. La proporción de los minerales y metales conservaba su nivel de 17%-20%, mientras que los productos manufacturados aportaban 10%-13% a las exportaciones mencionadas. A su vez, durante el período en cuestión la participación de las materias primas agrícolas en las exportaciones totales se redujo de 7% en 1980 a menos de 1% en 1992.

La estructura de las importaciones desde los cinco países de Europa oriental se caracteriza por ciertas fluctuaciones de la participación de los diversos grupos de productos. No obstante, el rubro de importación más importante es el de los productos manufacturados, cuya participación ha oscilado entre dos quintos y dos tercios del total. Los combustibles representaban de 17% a 36% de las importaciones, los minerales y metales de 1.5% a 8%, los productos alimenticios de 2% a 28%, mientras que las materias primas agrícolas nunca superaron unas décimas de punto porcentual.

Al analizar las exportaciones desde los países de la ALADI por rubros se debe subrayar que los principales exportadores de productos alimenticios son Brasil y Argentina, que aportan más de 75% de las ventas de esa agrupación a los países europeos considerados. Otros exportadores que se destacan son Colombia y Ecuador, seguidos por México y Uruguay, cuya contribución es poco significativa. Asimismo, entre los exportadores de minerales y metales más importantes figuran Chile y Brasil; luego vienen Bolivia y Perú, con una menor participación. Las exportaciones de metales y minerales desde Chile crecieron de 8 millones de dólares en promedio en los años ochenta a 32 y 55 millones en 1991 y 1992, respectivamente, como resultado de factores políticos positivos en ese país. Los productos manufacturados, principalmente bienes de consumo, se exportan desde Argentina, Brasil y Uruguay. Hay que mencionar también que el valor total de las exportaciones de cada grupo de productos desde los países de la región, así como su distribución por países de destino no fueron estables y experimentaron diversos altibajos durante el período.

El examen de las importaciones por grupos de productos muestra que dentro de la ALADI los principales importadores de productos manufacturados desde los países de Europa del este son Argentina, Brasil y México, con una participación superior a 60% en 1992. Sin embargo, también los demás países de la ALADI importaron mercancías de este grupo. A su vez, en las compras de combustibles se destacaron las de carbón coquizable desde Polonia, efectuadas principalmente por Argentina y Brasil. Estos mismos países, más Colombia, importaron petróleo y sus derivados desde Rumania, pero en menor proporción y en forma menos estable que las mencionadas compras de carbón desde Polonia. Por otra parte, los valores y países de procedencia de las importaciones de productos alimenticios fueron muy variables.

B. TENDENCIAS DE LAS CORRIENTES COMERCIALES POR PAISES

El comercio de los países latinoamericanos con los de Europa del este difiere mucho en cuanto al valor de las exportaciones e importaciones y a la participación en su intercambio comercial. Por ello, el papel de este grupo de países es distinto en cada uno de los de América Latina, se exportan e importan diversos productos y su comercio tiene peculiaridades propias. A continuación, se analiza el comercio de varios países de la ALADI con los de Europa del este. Previamente hay que señalar que los datos de los cuadros están parcialmente incompletos por falta de información en la base de datos COMTRADE.

1. Argentina

Los valores del intercambio comercial de Argentina con los países del este europeo, que en los años ochenta se mantenían en un nivel determinado, si bien con ciertos altibajos, comenzaron a reducirse a principios de los años noventa. Similar tendencia muestra el balance comercial argentino con esos países, cuyos valores positivos descendieron al mínimo en 1993.

El valor de las exportaciones argentinas a los países de Europa oriental en la segunda mitad los años ochenta y a principios de los noventa ha mostrado una tendencia decreciente. A su vez, esta reducción se reflejó con mayor fuerza en una pérdida de importancia de esos países para el comercio argentino, a lo que también contribuyó el aumento del valor de sus exportaciones totales durante el último decenio. Además, el valor de cada grupo de productos exportado a esos países europeos también tendió a disminuir, al igual que su porcentaje sobre las exportaciones totales del mismo rubro (véase el cuadro 9).

Cuadro 9

ARGENTINA: EXPORTACIONES A LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Productos alimenticios | 60.1 | 1.15 | 133.6 | 2.41 | 170.2 | 2.45 | 132.0 | 1.84 | 93.2 | 1.25 | 65.1 | 0.89 |
| Materias primas agrícolas | 26.0 | 5.20 | 2.2 | 0.74 | 1.8 | 0.34 | 0.07 | 0.02 | 0.2 | 0.06 | n/d | n/d |
| Combustibles | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.7 | 0.07 | 0 | 0.00 | 0.7 | 0.07 | 0.7 | 0.06 |
| Metales y minerales | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 1.2 | 0.40 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | n/d | n/d |
| Productos manufacturados | 57.6 | 3.10 | 99.9 | 5.57 | 23.0 | 0.64 | 10.6 | 0.31 | 14.4 | 0.45 | 9.3 | 0.22 |
| Total | 143.8 | 1.79 | 235.7 | 2.81 | 196.8 | 1.59 | 142.7 | 1.19 | 108.5 | 0.89 | 75.12 | 0.57 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

La principal categoría en las exportaciones argentinas a los países en cuestión ha sido y continúa siendo la de los productos alimenticios, cuya participación en las exportaciones totales creció de 42% en 1980 hasta aproximadamente 85% en los años noventa. Entre estos productos se destacan las tortas de semillas oleaginosas, el pescado de todo tipo, la carne bovina, el azúcar cruda, las frutas cítricas y otros. Cabe señalar que las exportaciones argentinas de productos alimenticios se han realizado a todos los países en cuestión, pero con variaciones de un año a otro.

En cuanto a los productos manufacturados, su participación en el valor total de las exportaciones, que en 1980 alcanzó a 40%, disminuyó a 11%-13% a principios de los años noventa. Los principales de estos productos eran tubos de acero, ácidos inorgánicos, extractos de pinturas naturales, bombas y centrífugas, y diversos repuestos, entre otros. Tales productos se exportaban a los cinco países, con una mayor participación de Polonia. Por otra parte, la importancia de las materias primas agrícolas en dichas exportaciones se tornó insignificante y nula la participación tanto de los combustibles como de los metales y minerales.

En contraste con las exportaciones mencionadas, las importaciones argentinas desde Europa oriental se han caracterizado por sus fluctuaciones, a veces muy acentuadas, y la falta de una tendencia definida. Entre los bienes que se importan, los más relevantes han sido los productos manufacturados, ya que su participación en las importaciones desde Europa del este ha oscilado entre 70% y 90% del total. Corresponde mencionar entre esos productos los de las industrias metalúrgica y metalmeccánica: metales ferrosos en forma de planchas, hojas y barras, cables de alambre y bolas de acero, diversas herramientas, rodamientos, equipo y aparatos eléctricos, vehículos y repuestos. Al mismo tiempo, a principios de los años noventa se ha advertido un descenso de la participación de esos países europeos en las importaciones de productos manufacturados (véase el cuadro 10).

Entre los demás rubros importados desde esos países europeos, los de mayor importancia son los combustibles, cuya participación solía fluctuar entre 6% y 25% del valor total, aproximadamente, mientras que la proporción que les corresponde de las importaciones argentinas muestra grandes altibajos. Este rubro incluye carbón coquizable, procedente de Polonia, que se importa en forma regular, e hidrocarburos,

Cuadro 10

ARGENTINA: IMPORTACIONES DESDE LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Productos alimenticios | 3.0 | 0.50 | 0 | 0.00 | 0.4 | 0.24 | 14.6 | 3.27 | 6.3 | 0.71 | 0.3 | 0.03 |
| Materias primas agrícolas | 0.04 | 0.01 | 0 | 0.00 | 0.1 | 0.06 | 0.5 | 0.21 | 0.1 | 0.04 | 0.05 | 0.03 |
| Combustibles | 3.6 | 0.33 | 18.6 | 4.03 | 10.4 | 3.16 | 3.9 | 0.85 | 8.4 | 1.96 | 5.9 | 1.48 |
| Metales y minerales | 0.02 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.1 | 0.04 | 0.1 | 0.03 | 0.2 | 0.05 | 0.5 | 0.15 |
| Productos manufacturados | 58.9 | 0.72 | 29.1 | 1.02 | 26.9 | 0.85 | 47.6 | 0.70 | 46.7 | 0.36 | 61.1 | 0.41 |
| Total | 65.5 | 0.62 | 47.7 | 1.24 | 37.9 | 0.93 | 66.7 | 0.81 | 61.7 | 0.42 | 67.8 | 0.40 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

que Argentina compra esporádicamente a Rumania. Asimismo, las importaciones de productos alimenticios desde los países mencionados se caracterizan por su reducida magnitud e inestable valor. Los más destacados son la leche en polvo, las bebidas alcohólicas y algunos otros. El valor y la importancias de las compras de materias primas agrícolas, así como de metales y minerales, son nulos o casi nulos.

En suma, la participación promedio de los países de Europa oriental en el valor total las exportaciones e importaciones argentinas durante el período 1980-1992 fue de 1.97% y 1.01%, respectivamente.

2. Brasil

Brasil, en su calidad de principal socio comercial latinoamericano de los países de Europa del este, intercambia con ellos gran número de productos, tanto básicos como manufacturados. A principios de los años ochenta, el superávit del balance comercial brasileño con dichos países europeos solía alcanzar a varios centenares de millones de dólares, pero luego fue disminuyendo hasta llegar a cero. Brasil comercia con todos los países del grupo considerado, si bien su socio principal es Polonia.

El valor del intercambio comercial con dichos países, así como las exportaciones brasileñas hacia ellos han tendido a reducirse en forma muy notoria. También lo ha hecho su participación en el valor total de las exportaciones brasileñas, que en 1993 bajó a 13% en comparación con 1980. El mismo fenómeno se observó en todas las categorías de productos de exportación (véase el cuadro 11). Interesa recalcar que la participación promedio conjunta de los países de Europa del este en las exportaciones e importaciones brasileñas durante el período 1980-1992 fue de 1.25% y 2.00%, respectivamente.

Los productos que tienen mayor importancia en las exportaciones brasileñas a Europa del este son los alimenticios; su participación es relativamente estable y representan entre la mitad y dos tercios del valor total de dichas exportaciones. Estos productos incluyen: café en grano y soluble, tortas de semillas oleaginosas, azúcar, carne, cítricos y otras frutas, tabaco, cacao —semillas, polvo, aceite y pasta— productos de chocolate y diversos condimentos.

Cuadro 11

BRASIL: EXPORTACIONES A LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Productos alimenticios | 577.1 | 6.20 | 231.7 | 2.46 | 292.1 | 3.36 | 169.4 | 2.15 | 180.3 | 1.97 | 144.1 | 1.47 |
| Materias primas agrícolas | 14.2 | 1.78 | 15.7 | 2.35 | 3.9 | 0.36 | 1.3 | 0.12 | 1.3 | 0.11 | 0.8 | 0.7 |
| Combustibles | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| Metales y minerales | 145.5 | 7.68 | 152.4 | 6.33 | 103.5 | 2.43 | 84.4 | 1.86 | 37.4 | 0.87 | 57.5 | 1.40 |
| Productos manufacturados | 114.2 | 1.52 | 62.4 | 0.56 | 40.5 | 0.25 | 27.2 | 0.16 | 28.3 | 0.14 | 18.9 | 0.08 |
| Total | 851.0 | 4.29 | 462.2 | 1.82 | 440.1 | 1.42 | 288.3 | 0.92 | 247.3 | 0.69 | 221.4 | 0.57 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

El segundo grupo es el de los metales y minerales, cuya participación fluctúa en un rango de 15% a 33%, aproximadamente, sin una tendencia definida. En su mayor parte se trata de mineral de hierro, concentrado de mineral de manganeso y minerales refractarios.

Las exportaciones de productos manufacturados muestran fluctuaciones parecidas y representan de 9% a 13% del valor total. Entre ellos cabe mencionar hilaza sintética y de algodón, telas de algodón, maquinaria de construcción y minería, bombas y centrifugas, neumáticos, cueros, calzado, pinturas vegetales, cosméticos, productos de cristalería, semiconductores y válvulas y otros productos electrotécnicos, así como diversos repuestos.

El valor y la participación de las materias primas agrícolas en las exportaciones brasileñas a Europa oriental es de poca relevancia e incluye fibras de agave.

El valor de las importaciones brasileñas desde dichos países se caracterizó por ser relativamente estable, con un promedio anual de 230 millones de dólares durante el período examinado. La participación de esos países europeos en las importaciones brasileñas totales registró un ascenso gradual a partir de 1980 y hasta 1986, para luego reducirse paulatinamente. A su vez, la participación de varias categorías de productos en sus importaciones totales exhibió valores muy diversos, sin llegar a establecerse una tendencia clara (véase el cuadro 12).

Los combustibles son productos de primera importancia en las importaciones brasileñas desde Europa del este, ya que durante el período 1980-1985 su participación promedio fue de 51%, y de 43% a partir de 1986 hasta 1993. Se trata principalmente del carbón y el coque, procedentes de Polonia, que se usan en la industria metalúrgica, y de hidrocarburos importados esporádicamente desde Rumania en pequeñas cantidad y por escaso valor.

Un segundo grupo es el de los productos manufacturados, cuya participación en el promedio de las importaciones fue de 27% a partir de 1986 y ha mostrado una tendencia a crecer a principios de los años noventa. Gran parte de estas importaciones desde Europa del este consisten en maquinaria eléctrica,

Cuadro 12

BRASIL: IMPORTACIONES DESDE LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Productos alimenticios | 3.1 | 0.13 | 7.2 | 0.56 | 38.6 | 1.83 | 48.8 | 1.89 | 10.6 | 0.50 | 6.81 | 0.26 |
| Materias primas agrícolas | 0 | 0.00 | 0.1 | 0.04 | 0.3 | 0.05 | 0.3 | 0.05 | 0.01 | 0.00 | 0.4 | 0.03 |
| Combustibles | 84.3 | 0.78 | 115.3 | 1.70 | 117.3 | 1.95 | 97.2 | 1.80 | 81.6 | 1.59 | 85.6 | 1.95 |
| Metales y minerales | 6.2 | 0.48 | 53.1 | 9.06 | 31.6 | 3.06 | 46.2 | 4.64 | 28.9 | 3.25 | 24.9 | 2.85 |
| Productos manufacturados | 72.4 | 0.71 | 32.4 | 0.60 | 60.8 | 0.48 | 57.8 | 0.43 | 58.6 | 0.41 | 105.6 | 0.57 |
| Total | 166.0 | 0.67 | 208.1 | 1.45 | 248.6 | 1.11 | 250.3 | 1.09 | 179.7 | 0.78 | 223.4 | 0.81 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

textil, para tratamiento de metales y de otros tipos, planchas y bolas de acero, cables de alambre, tubos sin costura, rodamientos, bombas y centrifugas, equipo de control y medición, diversos repuestos, cemento, fertilizantes, aparatos de rayos X y otros equipos electrónicos médicos, medicinas de diversos tipos y artículos de cristalería.

Tanto el valor como las participaciones de las importaciones de productos alimenticios, así como de metales y minerales, fueron inestables. Entre los productos alimenticios se destaca la leche en polvo, que se ha importado en los años noventa, las bebidas alcohólicas y la malta. Por su parte, las importaciones de materias primas agrícolas fueron de menor relevancia. El único producto mineral importado por Brasil es el azufre, procedente de Polonia.

3. Colombia

A partir de 1980, el valor del intercambio comercial de Colombia con los países de Europa del este ha mostrado una tendencia descendente con alzas repentinas. El saldo del balance comercial en la mayoría de los años considerados fue positivo, con pocas excepciones, cuando se volvió negativo o fue de cero. El valor de las exportaciones durante los años ochenta se caracterizó por ser fluctuante, mientras que en los años noventa ha exhibido una tendencia decreciente. Por su parte, las importaciones denotaron mayor inestabilidad y variaciones en la primera mitad de los años ochenta y cierta permanencia, si bien a un nivel reducido, en la segunda mitad de los ochenta y principios de los noventa (véanse los cuadros 13 y 14).

Asimismo, a partir de 1980 se observa una disminución de la participación de los países de Europa oriental en las exportaciones colombianas. El mismo fenómeno, pero con ciertas oscilaciones, se registra en la participación de las exportaciones de cada categoría de productos colombianos hacia dichos países con respecto a las ventas externas totales en los rubros respectivos. Las importaciones muestran tendencias semejantes. Durante el período considerado, la participación promedio de los países de Europa del este en las exportaciones e importaciones colombianas fue de 1.59% y 0.86%, respectivamente.

Cuadro 13

COLOMBIA: EXPORTACIONES HACIA LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| Productos alimenticios | 53.95 | 1.90 | 36.50 | 1.73 | 41.74 | 1.88 | 66.04 | 2.67 | 29.87 | 1.30 | 8.9 | 0.41 |
| Materias primas agrícolas | 25.94 | 13.85 | 12.47 | 6.34 | 1.50 | 0.51 | 0.07 | 0.02 | 0.95 | 0.22 | 0.7 | 0.16 |
| Combustibles | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.0 | 0 | 0.00 | n/d | n/d |
| Metales y minerales | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | n/d | n/d |
| Productos manufacturados | 2.65 | 0.34 | 2.16 | 0.36 | 0.90 | 0.05 | 0.88 | 0.04 | 2.11 | 0.10 | 0.41 | 0.01 |
| Total | 82.54 | 2.11 | 51.13 | 1.46 | 44.15 | 0.66 | 93.99 | 0.88 | 32.94 | 0.48 | 10.0 | 0.13 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

Cuadro 14

COLOMBIA: IMPORTACIONES DESDE LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Productos alimenticios | 1.15 | 0.21 | 0 | 0.00 | 0.03 | 0.01 | 0.21 | 0.06 | 0.72 | 0.12 | 0.5 | 0.06 |
| Materias primas agrícolas | 0.31 | 0.23 | 0.08 | 0.05 | 0.08 | 0.04 | 0.36 | 0.21 | 0.31 | 0.13 | 0.1 | 0.03 |
| Combustibles | 36.22 | 6.38 | 0.01 | 0.00 | 13.43 | 3.98 | 0.03 | 0.01 | 0.08 | 0.02 | 0.12 | 0.03 |
| Metales y minerales | 0.23 | 0.15 | 1.74 | 1.35 | 1.76 | 0.91 | 0.01 | 0.01 | 0 | 0.00 | 0.1 | 0.03 |
| Productos manufacturados | 30.54 | 0.94 | 22.63 | 0.79 | 19.10 | 0.45 | 35.81 | 0.94 | 31.81 | 0.64 | 40.7 | 0.54 |
| Total | 68.44 | 1.48 | 24.45 | 0.61 | 34.40 | 0.64 | 36.43 | 0.76 | 32.92 | 0.51 | 41.4 | 0.47 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

Las exportaciones colombianas a Europa del este se concentran en los productos alimenticios, cuya participación superó 90% en los años noventa. Entre las restantes categorías se destacan los productos manufacturados, con una participación promedio cercana a 4% en la presente década. La proporción de las materias primas agrícolas bajó casi a cero, mientras que otros grupos de bienes no fueron exportados. Los principales productos que Colombia exporta al grupo de países en cuestión son café y banano, así como también flores cortadas, semillas de cacao y algunos artículos de cuero.

En cuanto a las importaciones, se están concentrando en los productos manufacturados. Por ejemplo, en 1993 la participación de esta categoría de productos de importación desde Europa oriental fue más de 98% del valor total. Los principales rubros son los siguientes: maquinaria eléctrica, textil, para tratamiento de metales y de otros tipos, planchas y barras de acero, tubos sin costura, rodamientos, equipo de control y medición, camiones y autos, bicicletas, repuestos varios y fertilizantes.

4. Chile

En los años ochenta el valor del intercambio comercial de Chile con Europa oriental se mantuvo a un nivel bastante bajo —20 millones de dólares, aproximadamente— y registró un aumento sólo en los años noventa. Durante este período, el saldo comercial promedio de Chile con esos países fue positivo, cercano a los 5 millones de dólares. La participación promedio de las exportaciones e importaciones hacia y desde dichos países en las ventas externas totales de Chile durante el lapso considerado fue de 0.29% y 0.20%, respectivamente.

En las exportaciones chilenas se destacan los concentrados de mineral de cobre, cuya participación alcanzó a más de 98% del total (véase el cuadro 15).

Cuadro 15

CHILE: EXPORTACIONES HACIA LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| Productos alimenticios | 24.97 | 3.65 | 0.03 | 0.00 | 0.06 | 0.00 | 0.72 | 0.03 | 0.44 | 0.02 | 0.31 | 0.01 |
| Materias primas agrícolas | 0.02 | 0.00 | 0.006 | 0.00 | 0.004 | 0.00 | 0.03 | 0.00 | 0.06 | 0.01 | n/d | n/d |
| Combustibles | 0 | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0.00 | 0.29 | 0.64 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| Metales y minerales | 0 | 0.00 | 9.43 | 0.43 | 5.36 | 0.12 | 31.88 | 0.76 | 55.16 | 1.22 | 5.6 | 0.14 |
| Productos manufacturados | 0.002 | 0.00 | 0.3 | 0.11 | 1.59 | 0.17 | 1.39 | 0.112 | 0.6 | 0.04 | 0.7 | 0.04 |
| Total | 24.99 | 0.55 | 9.75 | 0.27 | 7.01 | 0.09 | 34.32 | 0.41 | 56.26 | 0.59 | n/d | n/d |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

En lo que respecta a las importaciones, predominan los productos manufacturados, con una participación de casi 80% en los años noventa; desde 1989 el valor y la proporción de los productos alimenticios han tendido a crecer (véase el cuadro 16). Entre las manufacturas figuran maquinaria eléctrica, textil, para tratamiento de metales y de otros tipos, planchas y barras de acero, rodamientos, tractores, autos, equipo de control y medición, artículos eléctricos, diversos repuestos y productos de cristalería. Además, Chile importa leche en polvo.

Cuadro 16

CHILE: IMPORTACIONES DESDE LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Productos alimenticios | 0.21 | 0.03 | 0.04 | 0.02 | 4.34 | 1.41 | 3.69 | 0.86 | 10.42 | 1.75 | 2.8 | 0.45 |
| Materias primas agrícolas | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.007 | 0.00 | 0.12 | 0.06 | 0.15 | 0.08 | n/d | n/d |
| Combustibles | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.1 | 0.01 | n/d | n/d |
| Metales y minerales | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.05 | 0.06 | 0.07 | 0.08 | 0.09 | 0.08 | 0.23 | 0.16 |
| Productos manufacturados | 6.3 | 0.21 | 3.48 | 0.20 | 19.12 | 0.36 | 15.98 | 0.29 | 22.3 | 0.31 | 15.8 | 0.16 |
| Total | 6.5 | 0.13 | 3.52 | 0.13 | 23.52 | 0.34 | 19.86 | 0.27 | 33.06 | 0.36 | n/d | n/d |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

5. México

La magnitud de los intercambios comerciales de México con los países en cuestión durante los años ochenta fue fluctuante, sin una tendencia estable; a principios de los años noventa se observó una ligera reducción de las exportaciones y cierto crecimiento de las importaciones, que se expresó en un aumento del intercambio comercial. Por otra parte, durante el período en cuestión el saldo promedio anual del comercio de México con esos países fue negativo en 25 millones de dólares. La participación de los mismos en el total de las exportaciones mexicanas, que oscilaba entre 0.15% y 0.20%, se redujo a principios de los años noventa a algunas centésimas de punto porcentual, de lo que resultó un valor promedio de 0.12%. En las importaciones, la participación de los países de Europa del este registró valores cercanos a 0.20% a 0.30% del total, con un valor promedio de 0.23%, y no mostró una tendencia definida.

Las exportaciones mexicanas a los países europeos en cuestión consistieron principalmente en productos alimenticios y, en menor proporción, manufacturas (véase el cuadro 17). Entre los rubros exportados hay que destacar: café, azúcar, bebidas alcohólicas, artículos deportivos, joyas de oro y plata y sus imitaciones.

Las importaciones mexicanas desde Europa oriental, por su parte, en la década de 1980 se concentraban en los productos manufacturados, mientras que en los años noventa comenzaron a expandirse las de un grupo de productos alimenticios (véase el cuadro 18). Entre los numerosos rubros importados desde Europa del este figuran maquinaria eléctrica, textil, para tratamiento de metales y de otros tipos, planchas y bolas de acero, aleaciones de aluminio, maquinaria eléctrica pesada, rodamientos, bombas y centrífugas, equipo de control y medición, tractores, repuestos varios, equipo electrónico médico, medicinas de diversos tipos y artículos de cristalería, fertilizantes, semillas de oleaginosas, leche en polvo, productos preparados de cereales y bebidas alcohólicas.

Cuadro 17

MEXICO: EXPORTACIONES HACIA LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|-----|
| | Valor | % | Valor | % |
| Productos alimenticios | 1.08 | 0.06 | 39.14 | 1.98 | 4.52 | 0.15 | 13.77 | 0.41 | 8.04 | 0.26 | n/d | n/d |
| Materias primas agrícolas | 9.35 | 2.60 | 5.87 | 2.83 | 1.27 | 0.31 | 0.08 | 0.02 | 0.12 | 0.02 | n/d | n/d |
| Combustibles | 0.006 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.14 | 0.00 | 0.20 | 0.00 | 0.04 | 0.00 | n/d | n/d |
| Metales y minerales | 10.10 | 1.01 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.007 | 0.00 | n/d | n/d |
| Productos manufacturados | 1.96 | 0.11 | 1.08 | 0.02 | 3.00 | 0.03 | 2.33 | 0.02 | 2.11 | 0.01 | n/d | n/d |
| Total | 22.48 | 0.15 | 46.08 | 0.19 | 8.94 | 0.03 | 16.40 | 0.06 | 10.32 | 0.04 | n/d | n/d |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

Cuadro 18

MEXICO: IMPORTACIONES DESDE LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|--------|------|--------|------|-------|-----|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| Productos alimenticios | 2.02 | 0.06 | 0 | 0.00 | 39.73 | 0.92 | 100.46 | 2.42 | 47.02 | 0.86 | n/d | n/d |
| Materias primas agrícolas | 1.00 | 0.17 | 0.07 | 0.01 | 0.08 | 0.01 | 0.06 | 0.01 | 0.08 | 0.01 | n/d | n/d |
| Combustibles | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 11.32 | 1.00 | 0.04 | 0.00 | 0 | 0.00 | n/d | n/d |
| Metales y minerales | 0.31 | 0.04 | 0 | 0.00 | 0.04 | 0.00 | 0.27 | 0.03 | 0.79 | 0.08 | n/d | n/d |
| Productos manufacturados | 39.31 | 0.27 | 36.54 | 0.30 | 29.53 | 0.13 | 35.73 | 0.12 | 55.01 | 0.14 | n/d | n/d |
| Total | 42.65 | 0.22 | 36.60 | 0.23 | 80.70 | 0.27 | 136.56 | 0.36 | 102.90 | 0.22 | n/d | n/d |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

6. Perú

El valor de las exportaciones e importaciones peruanas hacia y desde los países de Europa del este a partir de 1980 se ha caracterizado por su inestabilidad, con marcados ascensos y descensos bastante semejantes. Su intercambio comercial prácticamente siguió el rumbo de sus componentes y registró su mayor valor en 1980. Posteriormente se redujo a menos de la mitad del nivel alcanzado en ese año. Al mismo tiempo, el saldo del comercio peruano con los países en cuestión fue positivo durante todo el período, excepto en 1993.

Entre las mercancías peruanas exportadas a los países europeos considerados se destacan los productos alimenticios y los minerales y metales, mientras que la relevancia de otras categorías de bienes es escasa o nula (véase el cuadro 19). Sin embargo, cabe señalar que la participación de los productos alimenticios en las exportaciones tendió a bajar, en tanto que la de los minerales y metales mostró un alza. En resumen, esos comportamientos se dieron en el contexto de la reducción del intercambio comercial entre los países examinados, lo que disminuye su importancia.

Cuadro 19

PERU: EXPORTACIONES HACIA LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|-----|-------|-----|-------|------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| Productos alimenticios | 52.29 | 10.14 | 17.02 | 3.54 | 28.58 | 4.07 | n/d | n/d | n/d | n/d | 2.46 | 0.25 |
| Materias primas agrícolas | 0.45 | 0.37 | 1.45 | 1.09 | 3.53 | 3.18 | n/d | n/d | n/d | n/d | 0.03 | 0.03 |
| Combustibles | 0.44 | 0.07 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d |
| Metales y minerales | 12.66 | 0.90 | 14.81 | 1.22 | 9.80 | 0.63 | n/d | n/d | n/d | n/d | 5.01 | 0.37 |
| Productos manufacturados | 4.91 | 0.89 | 0.48 | 0.14 | 2.69 | 0.44 | n/d | n/d | n/d | n/d | 0.15 | 0.03 |
| Total | 70.75 | 2.17 | 33.76 | 1.18 | 44.60 | 1.35 | n/d | n/d | n/d | n/d | 7.70 | 0.24 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

Las importaciones peruanas desde los países de Europa del este se componen mayoritariamente de productos manufacturados. Del resto, cabe mencionar los productos alimenticios, cuyo valor y participación son bastante inestables (véase el cuadro 20).

Cuadro 20

PERU: IMPORTACIONES DESDE LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares y porcentajes)

| Categoría de productos | 1980 | | 1985 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|-----|-------|------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| Productos alimenticios | 0.35 | 0.07 | 0.05 | 0.02 | 0.08 | 0.01 | 2.60 | 0.46 | n/d | n/d | 0.65 | 0.08 |
| Materias primas agrícolas | 0.17 | 0.23 | 0.6 | 0.14 | 0.001 | 0.00 | 0 | 0.00 | n/d | n/d | 0.07 | 0.09 |
| Combustibles | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | n/d | n/d | n/d | n/d |
| Metales y minerales | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.001 | 0.00 | 0.002 | 0.01 | n/d | n/d | n/d | n/d |
| Productos manufacturados | 39.99 | 2.14 | 2.94 | 0.23 | 11.65 | 0.72 | 6.09 | 0.33 | n/d | n/d | 8.3 | 0.28 |
| Total | 40.51 | 1.58 | 3.06 | 0.17 | 11.74 | 0.45 | 8.69 | 0.31 | n/d | n/d | 9.65 | 0.23 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

En suma, la participación promedio de los países de Europa oriental en las exportaciones e importaciones peruanas durante el período considerado fue de 1.29% y 0.55%, respectivamente.

7. Uruguay

El intercambio comercial de Uruguay con los países de Europa oriental registró su máximo valor en 1980 y nunca ha vuelto a alcanzarlo. El saldo comercial entre ambos ha sido positivo para Uruguay, con excepción de dos años. La participación de los países europeos en las exportaciones e importaciones uruguayas ha ido disminuyendo, con fuertes altibajos (véase el cuadro 21), y sus valores promedio durante el período considerado fueron 1.70% y 0.63%, respectivamente.

Cuadro 21

URUGUAY: INTERCAMBIOS COMERCIALES CON LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL^a
(Millones de dólares y porcentajes)

| | 1980 | | 1985 | | 1989 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Exportaciones | 21.11 | 2.28 | 22.01 | 2.59 | 33.18 | 2.09 | 26.16 | 1.55 | 14.22 | 0.91 | 22.11 | 1.37 | 7.02 | 0.43 |
| Importaciones | 25.62 | 1.55 | 1.83 | 0.26 | 10.35 | 0.84 | 8.50 | 0.60 | 6.88 | 0.44 | 7.65 | 0.38 | 10.48 | 0.45 |

Fuente: Sobre la base de información proveniente de la base de datos COMTRADE.

a/ Las exportaciones e importaciones de Uruguay hacia y desde Europa del este no han sido desglosadas debido a que sus valores y categorías de productos son limitados.

Durante los años ochenta en las exportaciones de Uruguay a Europa del este predominaban las materias primas agrícolas, seguidas de las manufacturas y los productos alimenticios. Sin embargo, a partir de 1991 el valor y la participación de las primeras comenzó a reducirse, en tanto que aumentaba la importancia de los productos manufacturados. Los principales rubros de las exportaciones uruguayas a Europa oriental son: cueros, tela de lana, frutas cítricas y pescado.

Durante el período considerado, 95% de las importaciones uruguayas desde los países de Europa del este correspondía a productos manufacturados procedentes de todos ellos. Además, se han realizado importaciones esporádicas de hidrocarburos desde Rumania.

8. Venezuela

Las exportaciones venezolanas a los cinco países de Europa oriental han tenido un comportamiento muy inestable, con valores radicalmente diferentes a lo largo del período. Su carácter esporádico queda demostrado por el hecho de que en algunos años se exportaban minerales y metales, principalmente mineral de hierro, mientras que en otros predominaban los productos alimenticios. También hubo años en que el valor de dichas exportaciones fue poco significativo o nulo. La participación de esos países europeos en las exportaciones totales de Venezuela muestra fluctuaciones similares (véase el cuadro 22).

Cuadro 22

VENEZUELA: INTERCAMBIOS COMERCIALES CON LOS CINCO PAISES DE EUROPA ORIENTAL^a
(Millones de dólares y porcentajes)

| | 1980 | | 1985 | | 1989 | | 1990 | | 1991 | | 1992 | | 1993 | |
|---------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
| | Valor | % |
| Exportaciones | 8.31 | 0.04 | 5.55 | 0.03 | 0.42 | 0.00 | 12.77 | 0.07 | 16.73 | 0.11 | 0.06 | 0.00 | 0.03 | 0.00 |
| Importaciones | 24.48 | 0.23 | 24.81 | 0.34 | 35.44 | 0.51 | 9.92 | 0.15 | 43.20 | 0.43 | 13.08 | 0.10 | 8.00 | 0.07 |

Fuente: Sobre la base de datos COMTRADE.

a/ Las exportaciones e importaciones de Venezuela hacia y desde Europa del este no han sido desglosadas debido a que sus valores y categorías de productos son limitados.

Los valores de las importaciones venezolanas desde los países en cuestión fueron más estables que en el caso de las exportaciones y su participación en las compras externas totales tuvo mayor importancia y un nivel más permanente. La mayor parte de esas importaciones correspondió a manufacturas procedentes de todos los países de Europa del este, tales como productos de la industria metalúrgica, maquinaria eléctrica, herramientas diversas, rodamientos y repuestos, entre otros. El valor de la participación promedio de los países de Europa del este en las exportaciones e importaciones venezolanas fue insignificante: 0.02% y 0.30%, respectivamente.

9. Bolivia, Ecuador y Paraguay 1/

a) Bolivia

Las exportaciones bolivianas a Europa oriental consistían principalmente en metales y minerales; su valor promedio en los años ochenta fue de 11 millones de dólares, pero a principios de los noventa se redujo repentinamente a cero. En esa misma época, el valor promedio de las importaciones, que era de 6 millones, comenzó a disminuir. Bolivia compraba productos manufacturados a todos los países del este de Europa. En el caso de las exportaciones bolivianas, la participación de Europa oriental en el total se mostró inestable y en el de las importaciones, tendió a reducirse; los valores promedio de este indicador fueron 1.38% y 0.82%, respectivamente.

b) Ecuador

En las exportaciones de este país a los de Europa oriental han predominado los productos alimenticios, principalmente el banano. Entre los artículos manufacturados que Ecuador importa desde allí figuran: aparatos eléctricos diversos, productos químicos, calderas de vapor, equipo de calefacción, vehículos y medicamentos. El valor de sus exportaciones durante el período considerado se caracterizó por ciertos altibajos y fue de 20 millones de dólares, en promedio; el de las importaciones alcanzó a 13 millones, por lo que el saldo comercial fue positivo para Ecuador. La participación de las exportaciones e importaciones hacia y desde dichos países registró diversos ascensos y descensos, con un promedio anual de 0.81% y 0.71%, respectivamente.

1/ Dada la menor magnitud del comercio de estos países con los de Europa del este, no se presentan cuadros.

c) Paraguay

Las relaciones comerciales entre Paraguay y los países de Europa del este fueron casi inexistentes durante el período examinado. Se realizaron algunas exportaciones esporádicas de valor e importancia no significativos, mientras que la cuantía de las importaciones aumentó paulatinamente, de un millón de dólares a tres millones, durante ese período. Dichas importaciones eran de productos manufacturados, procedentes de todos los países europeos en cuestión.

C. SINTESIS

De los antecedentes expuestos es posible concluir que el comercio entre los países de América Latina y de Europa del este se caracteriza por la inestabilidad de los valores del intercambio. Las exportaciones e importaciones entre ambas áreas sirven principalmente para suplir, en sus respectivas demandas, vacíos no cubiertos por el comercio con otras regiones del mundo. El comercio de productos básicos (comestibles, minerales y energéticos), que satisfacen una parte importante de la demanda interna de esos países, constituye una excepción a esa regla.

Durante los años ochenta y noventa el valor y la importancia del comercio entre las áreas en cuestión han ido disminuyendo, tanto para los países de América Latina como para los de Europa del este.

El análisis de las tendencias del comercio entre estas dos distantes áreas lleva a la conclusión de que para los países de la ALADI los intercambios con los de Europa del este son de poca importancia, debido a su limitado valor, su participación poco significativa y su inestabilidad. Actualmente, el comercio con el grupo de países europeos considerado tiene un carácter sumamente marginal para el desarrollo económico de la región.

III. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO ENTRE AMÉRICA LATINA Y LOS PAÍSES DE EUROPA DEL ESTE

1. Enfoque general

Las probabilidades de desarrollo del comercio entre los países de Europa del este y América Latina dependen de numerosas variables, cuyos significados, pesos específicos e impactos son diferentes. En primer término, hay que destacar que las reformas económicas realizadas en los países de Europa oriental han tenido efectos muy contradictorios en su comercio exterior con América Latina. Por una parte, el impacto de dichas reformas ha sido negativo ya que, inicialmente, llevaron a ajustes cuyos costos económicos y sociales fueron elevados. Como ya se ha señalado, sus economías sufrieron recesiones y su comercio internacional, incluidos sus intercambios con América Latina, se contrajo en forma notoria. El costo social, que no ha sido similar en todos ellos, se ha expresado en una caída del nivel de vida de los diversos sectores de la población y en el aumento de la cesantía.

Por otra parte, las mismas reformas han desatado la iniciativa privada, lo que facilita la recuperación económica. Las modificaciones introducidas al sector del comercio exterior de esos países han permitido a numerosos agentes buscar y encontrar a sus contrapartes en el resto del mundo, incluso en América Latina. Sus actividades comerciales ya no enfrentan tantas trabas administrativas y burocráticas y ahora pueden tomar decisiones sobre la base de criterios de mercado. Por ello, no es extraño que la estructura del comercio y su distribución geográfica, así como los intercambios con América Latina, hayan experimentado transformaciones considerables. A la larga, la similitud de los sistemas económicos en que están insertos los agentes económicos independientes va a propiciar el desarrollo de la competencia entre todos los participantes en el comercio, tanto en esos países europeos como en América Latina.

Las grandes distancias que separan a ambas áreas han sido, son y serán un obstáculo permanente a las relaciones comerciales entre Europa del este y América Latina, ya que fletes y seguros agregan un costo adicional al valor de las mercancías comercializadas e inciden en su competitividad. Sin embargo, dicho impedimento será menor cuanto mayor sea el valor agregado que contengan los bienes que se intercambien. Por ello, el comercio de productos manufacturados entre ambas áreas sufre un menor impacto negativo en sus valores. A su vez, los precios de los productos básicos agropecuarios y agroindustriales, así como de los concentrados de minerales, son menos afectados cuando se trata de productos de mejor calidad que los procedentes de otras regiones del mundo, si sus precios son muy competitivos y si no hay productos análogos en los países importadores. A título de ejemplo, como productos competitivos de exportación desde América Latina se puede mencionar el banano y el café, procedentes de varios países de la región, y el jugo de naranja, exportado por Brasil.

Un criterio de fundamental importancia para el desarrollo del comercio entre las áreas mencionadas es el de la complementariedad económica entre los países latinoamericanos y los de Europa del este. La mayor parte de los productos latinoamericanos de exportación está constituida por productos básicos y semielaborados que, al mismo tiempo, son complementarios, lo que significa que no se cultivan ni producen en esos países europeos, o bien que su producción es insuficiente o de calidad inferior, pero para los cuales existe demanda. A su vez, la mayor parte de las exportaciones de Europa oriental a Latinoamérica corresponde a artículos manufacturados. La diversidad de éstos en la producción y el consumo crece constantemente en todo el mundo y, como resultado, muchos productos se vuelven complementarios, ya que en ningún país se produce la totalidad de los artículos que la población demanda,

ya sea porque su mercado interno es relativamente pequeño o no resulta adecuado para la producción moderna en masa.

También en América Latina la variedad de productos manufacturados crece, en primer lugar, sobre la base de sus propias materias primas, lo que crea las condiciones necesarias para satisfacer las demandas de otras regiones del mundo. Así, el mismo desarrollo productivo genera los requisitos objetivos para el avance del comercio entre ambas áreas. No obstante, su materialización en la práctica depende de la estrategia comercial que adopten los países en cuestión, de los estímulos que se introduzcan y de la competitividad internacional de esos productos manufacturados.

En el proceso de formación de agentes de comercio exterior en los países de Europa oriental quedó de manifiesto el hecho de que dichos agentes tenían pocos conocimientos sobre los mercados latinoamericanos. Por su parte, sus homólogos latinoamericanos también están acumulando información sobre los mercados que empiezan a formarse en esos países europeos. Es evidente que un mayor conocimiento mutuo de los mercados favorecería el desarrollo del comercio entre ambas áreas y permitiría determinar el nivel de competitividad de sus productos en los mercados de destino. Además, el conocimiento mutuo podría llevar a la formación de empresas mixtas para comercializar diversos productos. A su vez, eso exigiría inversiones conjuntas, crearía intereses comunes y facilitaría el intercambio comercial. Por el contrario, la falta o insuficiencia de inversiones conjuntas para la comercialización de productos de exportación sería adversa para el comercio entre los países latinoamericanos y los de Europa del este.

El desarrollo del comercio entre ambas áreas está en gran parte determinado por la política comercial. Como ya se ha dicho, la estrategia económica exterior de los países europeos en cuestión está orientada a la integración y el comercio con la Unión Europea. Como resultado de este enfoque y de la firma de acuerdos de asociación con la Comunidad Europea, han logrado reducciones de aranceles y una eliminación parcial de las restricciones cuantitativas impuestas a sus mercancías, lo que les ha permitido acceder a los mercados de la CE. A partir del año 2000, estos países pueden convertirse en miembros de la Unión Europea, la que ya fijó las condiciones para su ingreso.

Esta situación, así como una serie de convenios suscritos por estos países con las naciones industrializadas, demuestran que América Latina no figura entre sus principales intereses comerciales. A su vez, los países latinoamericanos tampoco consideran a los de Europa del este como socios comerciales importantes, actualmente o en el futuro próximo. No obstante, ni unos ni otros están dispuestos a perder o eliminar ni el segmento más mínimo de mercado; más bien les interesa mantenerlo y agrandarlo.

Entre los factores favorables al desarrollo del comercio entre ambas áreas se destaca el nivel de los aranceles, que ya es bajo en algunos países de Europa oriental y se está reduciendo en otros (véase el capítulo I). A su vez, en América Latina los aranceles tampoco son altos. A título de ejemplo, se puede mencionar que a fines de noviembre de 1994 en el marco del Pacto Andino se aprobó un Arancel Externo Común bastante bajo aplicable a 90% de los rubros (5% para materias primas, 10% a 15% para productos semielaborados y 20% para los terminados). Los países del MERCOSUR tienen un arancel uniforme, y Chile un único arancel de 11% para todos los rubros.

La base jurídica actual de las relaciones económicas entre los países en cuestión (convenios y tratados comerciales suscritos con anterioridad) ha quedado obsoleta, ya que refleja las relaciones comerciales vigentes antes de las reformas, y necesita cambios de fondo para adaptarla a las nuevas realidades y facilitar el comercio bilateral. Sin embargo, para lograr este objetivo se requiere tanto de la

voluntad política de los gobiernos como de un período de tiempo. Es lógico suponer que, al acordarse nuevos convenios y tratados comerciales entre los países considerados, se eliminarán obstáculos de esa índole a sus intercambios comerciales. Además, interesa recalcar que algunos países tienen interés en firmar acuerdos de libre comercio. Por ejemplo, el Primer Ministro de la República Checa manifestó en 1994 la disposición de su gobierno para celebrar acuerdos de este tipo con algunos países de la región. Así, si hay interés entre los agentes económicos, las relaciones comerciales tienen posibilidades y perspectivas de desarrollo.

2. Perspectivas del comercio entre América Latina y los países de Europa oriental en el futuro próximo

Al analizar las perspectivas de las relaciones comerciales entre América Latina y los países de Europa oriental, hay que tener en cuenta el hecho de que el mayor porcentaje del valor total de sus exportaciones e importaciones hacia y desde esos países corresponde sólo a unos pocos productos regionales. En 1992, por ejemplo, cuatro productos latinoamericanos (concentrados de cobre, banano, tortas de semillas oleaginosas y cueros) representaron 69% del valor total de las exportaciones a Polonia, seis productos (los cuatro mencionados más café y mineral de hierro), 78% de dicho total, y 10 productos 93% del valor mencionado. En el caso de la República Checa, 86% del valor de las exportaciones latinoamericanas a ese país lo constituyen tres productos (tortas de oleaginosas, mineral de hierro y café). Asimismo, correspondió a tres productos (tortas de oleaginosas, banano y café) 82% del valor de las exportaciones regionales a Hungría. En lo que respecta a Rumania (tortas oleaginosas, café y tubos de acero), y Bulgaria (tortas oleaginosas, azúcar y café), dichos indicadores fueron 60% y 91%, respectivamente.

Por su parte, las importaciones latinoamericanas desde Europa oriental son un poco más diversificadas que las exportaciones. Por ejemplo, 10 productos importados desde Polonia (carbón, leche en polvo, azufre, barras de acero y otros) en 1992 constituyeron 81% del valor total de esas importaciones. En los casos de la República Checa (maquinaria textil, leche en polvo, artículos de cristal, maquinas herramientas y otros) y Hungría (equipos eléctricos de control y medida, aparatos de rayos X, ampolletas y otros) estos indicadores fueron 50% y 65%, respectivamente. En cuanto a Rumania y Bulgaria, estos valores alcanzaron a 83% y 81%.

Mientras las reformas económicas en los países del este europeo siguen avanzando, los criterios de mercado se fortalecen en sus economías y determinan cada vez más la forma en que conducen sus relaciones comerciales con el resto del mundo. Esos criterios están cambiando la estructura de la oferta y la demanda y fijando pautas para la toma de decisiones sobre la exportación e importación de todos los bienes. Además, dichos criterios proveen orientaciones para satisfacer el mercado de cada uno de esos países con productos y artículos cuya demanda anteriormente superaba la oferta y que suelen importarse.

Tales criterios y la complementariedad económica permiten identificar varios productos de exportación e importación que en el futuro próximo pueden tener una demanda estable o creciente en esos países europeos, así como en algunos de América Latina. Entre estos productos, ocupan el primer lugar aquellos cuya producción y características se basan en los factores climáticos y los recursos minerales propios de cada país. Algunos de los productos cuya demanda en Europa oriental tiene mayores probabilidades de aumentar, estimulando así las exportaciones desde América Latina hacia allá, son el café, el banano, varias frutas cítricas y tropicales y los jugos de fruta, ya que el nivel de su consumo per cápita en esos países europeos durante los años ochenta y principios de los noventa fue varias veces inferior al promedio mundial.

Por otra parte, los productos regionales mencionados son muy competitivos por su calidad y precio. Por ejemplo, la calidad del banano latinoamericano es superior a la del cultivado en otras partes del mundo. Además, las frutas aludidas no se producen ni pueden serlo en los países del este de Europa. Por lo tanto, es muy probable que los estímulos de mercado y la demanda permanente permitan equilibrar pronto el sesgo heredado del anterior sistema de manejo centralizado de la economía. También hay que tener presente que las posibilidades de exportar frutas no tropicales a esos países son pocas, ya que algunos de ellos (Hungria, Rumania y Bulgaria) las producen y exportan.

Distintas son las perspectivas en el caso de las exportaciones de tortas de semillas oleaginosas desde América Latina, principalmente desde Argentina y Brasil, a Europa del este. El valor de estas ventas alcanzó a 191 millones de dólares en 1992, el más alto comparado con otros productos de exportación, y representó 37% del total destinado a ese grupo de países. Sin embargo, este producto se usa como forraje y puede ser sustituido por otros, importados o producidos en aquellos países europeos, si su costo por unidad alimenticia es menor que el de las tortas de semillas oleaginosas. Por consiguiente, si la producción nacional de forraje en esos países no satisface la demanda y si no hay otro producto que sea más barato y nutritivo que las tortas de oleaginosas importadas, las perspectivas de las exportaciones latinoamericanas pueden ser buenas y estables, ya que en tal caso el producto regional es complementario y tiene ventajas comparativas.

Situaciones semejantes a la anterior se dan con respecto al mineral de hierro, los concentrados de manganeso y cobre y otros minerales que se exportan desde América Latina a los países de Europa oriental para satisfacer una parte de la demanda, ya que ellos cuentan con industrias metalúrgicas propias. Por lo tanto, es lógico esperar que las exportaciones regionales de dichos minerales y concentrados a Europa oriental se mantengan en el futuro próximo, siempre que sus precios cif en los puertos de los mares Báltico y Negro sean competitivos y si la estructura de dichas industrias nacionales no sufre cambios radicales bajo la influencia de las reformas económicas. Asimismo, es difícil suponer que las exportaciones latinoamericanas de mineral de hierro a esos países puedan incrementarse, ya que en los mercados europeos se debe enfrentar la competencia de otros productores y exportadores de mineral de hierro, incomparablemente más próximos (como Rusia, Suecia y Ucrania).

Las exportaciones de cuero, que representaron 4% del total en 1992, son realizadas principalmente desde Argentina, Brasil y Uruguay. Su carácter es permanente y estable, por lo que no se ven amenazadas por ningún riesgo en el futuro próximo. La permanencia de estas exportaciones, dentro de sus volúmenes tradicionales, será determinada por la calidad del producto y la competitividad de sus precios.

En 1992, la participación del azúcar cruda y refinada, tanto de caña como de remolacha, en las exportaciones totales de América Latina a Europa del este (Rumania y Bulgaria) fue de 4%. Este producto, que es homogéneo y cuya producción no exige alta tecnología, conservará su lugar en el mercado de esos países europeos si mantiene una calidad satisfactoria y un precio competitivo.

Hay varios productos básicos (carne y pescado congelado y en conserva, tabaco, lana, algodón, hilaza de algodón y sintética, entre otros) que tienen menor importancia en las exportaciones latinoamericanas a Europa oriental, ya que su participación es bastante inferior a 1%. Este hecho refleja su carácter excedente y secundario en el comercio entre ambas áreas. Por lo tanto, aún en el caso de que su valor se redujera o aumentara varias veces, su peso específico en el comercio de América Latina con los países de Europa del este sufriría cambios poco relevantes.

Las importaciones latinoamericanas desde Europa del este se diferencian notablemente de sus exportaciones hacia esa área, ya que en su mayor parte están constituidas por artículos y productos con mayor valor agregado. No obstante, también se importan ciertos productos básicos, tales como el carbón coquizable y el coque para la industria metalúrgica, que Brasil y Argentina compran a Polonia. Durante el período considerado, el valor promedio anual de estas importaciones equivalió a 110 millones de dólares y su participación promedio fue de 25% del total de las importaciones desde Europa del este, aunque sólo alcanzó a 20% en 1992. Además, los valores importados mostraron cierta estabilidad. En el futuro próximo no se prevén razones para que disminuya el monto de las importaciones de carbón desde Polonia y sus perspectivas parecen ser estables, ya que la industria metalúrgica de Argentina y Brasil requiere de este energético para producir hierro fundido.

El azufre es otro producto básico fósil que Brasil importa desde Polonia; en 1992 su valor representó 4% de las importaciones latinoamericanas totales desde Europa oriental. El desarrollo de la industria química básica brasileña hace necesario el uso de este elemento y, por consiguiente, si su precio es competitivo, parte de la demanda nacional seguirá satisfaciéndose por medio de la importación.

Entre los productos de importación cabe también mencionar los de la industria metalúrgica, tales como planchones, barras de acero, perfiles y otros, cuya participación en 1992 fue de 11% del valor de las importaciones totales desde el área en cuestión. En el futuro, una parte de la demanda de esos productos semielaborados podrá ser satisfecha por los países de Europa oriental, siempre que sus precios y calidad sean competitivos. Al mismo tiempo, es difícil esperar que estas compras y su participación en las importaciones totales aumenten, ya que existe una competencia creciente de los productores tanto nacionales como de los países industrializados.

En 1992, el valor de las importaciones de fertilizantes desde Europa del este fue de 23 millones de dólares, equivalente a 5% del total de las compras latinoamericanas a esos países. En el futuro próximo, lo más probable es que las importaciones de este grupo de productos desde Europa oriental mantengan ese mismo nivel y que sus fluctuaciones sean determinadas por los criterios de mercado.

Las importaciones de varios productos de la industria de transformación registran valores y participaciones de poca importancia. Por ejemplo, en 1992 la participación de los equipos para el tratamiento de metales en las importaciones totales desde Europa oriental fue de 1.9%, la del equipo eléctrico médico, 1.2%, la de la maquinaria textil, 2.3%, y la de los rodamientos, 1.2%. Con respecto a la participación de bienes tales como tractores, autos, aparatos científicos y de medición, medicinas, cristalería, candelabros y lámparas, artículos deportivos, y numerosos otros, su valor se mide en décimas de punto porcentual. Por lo tanto, el rubro de los artículos manufacturados es de reducida importancia en las importaciones latinoamericanas desde Europa del este.

Las perspectivas de importación de los artículos que necesitan servicios postventa dependerán no sólo de que su calidad y precio sean competitivos, sino también de la disponibilidad de una red que preste el servicio industrial mencionado. Esto, a su vez, exige inversiones adicionales, que pueden incidir en la rentabilidad de las ventas en cuestión a los países latinoamericanos. No obstante, hay varios productos cuya comercialización no puede realizarse sin servicios postventa.

Además, los bienes de este tipo compiten con productos análogos, procedentes de América Latina y de los países industrializados, muchos de los cuales llevan marcas comerciales famosas pertenecientes a compañías transnacionales que dominan los mercados latinoamericanos. Todo lo anterior indica que en

el futuro próximo las importaciones latinoamericanas de tales productos desde Europa del este pueden experimentar algunos cambios, si bien éstos no serían de gran consideración.

En breve, actualmente hay pocas posibilidades de que aumenten las importaciones latinoamericanas de artículos tecnológicamente muy sofisticados desde los países de Europa oriental, ya que todos esos nichos de mercado están cubiertos por empresas transnacionales. A la vez, los intentos de penetrar en los mercados de la región o de ampliar sus segmentos en ellos pueden significar enormes gastos en publicidad y arriesgarse a no obtener resultados satisfactorios.

Una excepción a lo dicho podría ser el suministro de equipos y maquinaria para grandes industrias o plantas, que se compran bajo el sistema de licitación; este es el caso, por ejemplo, de los equipos para centrales eléctricas. Además, Europa del este podría lograr una mayor penetración en los mercados latinoamericanos con artículos tecnológicamente sofisticados si sus firmas nacionales se asociaran con empresas transnacionales, para así aprovechar sus tecnologías y su conocimiento sobre los mercados latinoamericanos, así como sobre las formas de comercializar los artículos en cuestión.

Un caso especial es el de las importaciones de productos lácteos en polvo, que en 1992 equivalieron a 7% del valor total de esas compras regionales a Europa del este (desde Polonia y la República Checa hacia Brasil, México, Argentina y Chile). Este producto se vende en los mercados latinoamericanos bajo las marcas comerciales de las compañías locales que los envasan. Es un producto homogéneo, que compite en América Latina con sus análogos procedentes de los países de la Unión Europea. Por lo tanto, sus perspectivas de venta en América Latina serán determinadas por la calidad y los precios competitivos.

De lo expuesto se desprende que para el comercio entre los países de América Latina y los de Europa del este pueden preverse dos escenarios diferentes. En el primero se supone que las perspectivas de desarrollo comercial entre ambas áreas son muy limitadas, excepto en el caso de algunos productos y mercancías que son complementarios y que, a su vez, representan un recurso de principal importancia para dicho comercio. Se prevé también que el desarrollo del comercio entre América Latina y los países de Europa oriental en el futuro próximo se basará principalmente en productos básicos y semielaborados y en algunos bienes elaborados con tecnología tradicional e intermedia.

El otro escenario supone un desarrollo más dinámico de las economías latinoamericanas y de Europa del este. Si en el futuro próximo ambas áreas lograran desarrollar y aplicar tecnologías modernas y sofisticadas y la estructura de su comercio se modificara considerablemente, es altamente probable que los productos elaborados llegaran a tener una mayor participación en sus intercambios comerciales. El camino más simple y natural para iniciar este proceso es canalizar las inversiones de empresas extranjeras con tecnología moderna hacia los sectores correspondientes de los países en cuestión y, en primer lugar, hacia el sector exportador. En los países de Europa del este donde así se ha hecho, especialmente en Hungría, ya se aprecian resultados notables.

En el caso de que en las economías nacionales se aplicaran en mayor grado tecnologías modernas procedentes del exterior, los productos básicos pasarían a desempeñar un papel menos importante en las relaciones comerciales entre ambas áreas. Además, algunos de tales productos recibirían mayor tratamiento y se convertirían en bienes semielaborados o terminados, con más alto valor agregado. De todas maneras, el comercio de productos manufacturados podría adquirir un carácter más relevante.

Para el desarrollo del comercio con América Latina también se prevén diversos escenarios para los países de Europa del este, cuyas prioridades y orientaciones de comercio exterior son diferentes. Por ello, las mayores probabilidades de incrementar sus relaciones comerciales con América Latina las tienen aquellos países del grupo que durante los últimos años ya han hecho esfuerzos por contrarrestar las tendencias negativas del intercambio entre ambas áreas y que han mantenido un comercio más considerable con la región.

En la práctica, lo más probable es que las relaciones comerciales entre América Latina y los países de Europa del este se desarrollen por una vía que combine elementos de los dos escenarios mencionados. Del desenvolvimiento conjunto de ambos escenarios cada país participante obtendrá su propio resultado, dependiendo de diversos factores económicos y de política comercial.

En síntesis, a pesar de que en estas relaciones comerciales cada uno de los socios es de importancia secundaria para el otro, ninguno de estos países está dispuesto a prescindir de ellas. Por el contrario, a medida que las economías de los países de Europa oriental se recuperan de la crisis, aumentan las posibilidades de restablecer posiciones perdidas en el comercio entre América Latina y dichos países, e incluso de superarlas, aun en el caso de que se desarrolle el primer escenario.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Las reformas políticas y económicas de fondo que comenzaron a fines de los años ochenta en los países de Europa del este han cambiado su situación política y económica. Antes todo, se establecieron sistemas políticos democráticos multipartidistas. En lo económico, fueron eliminados los esquemas de manejo centralizado y se restableció legalmente la propiedad privada, la que luego fue desarrollada por medio de un proceso de privatización del sector estatal. También se liberaron los precios de venta de la mayoría de los productos y artículos. Las reformas incluyeron la desmonopolización, que fue muy importante para lograr el ajuste económico. Asimismo, comenzaron a formarse mercados competitivos de productos, capitales y mano de obra, en los que actúan cada vez más agentes económicos independientes. Las reformas se están realizando sobre una base legislativa en gestación, que absorbe las experiencias acumuladas de todos los órganos legislativos del mundo.

Las mencionadas reformas económicas transformaron el sector de comercio exterior de los países de Europa del este. En primer lugar, fue eliminado el monopolio estatal del comercio exterior, que anteriormente era realizado por cierto número de grandes empresas estatales; en su lugar, se formaron numerosas y diversas empresas, que actúan compitiendo unas con otras.

En este proceso de reforma, el ajuste económico tuvo un alto costo económico y social, que se expresó en la bancarrota y el cierre de diversas industrias no competitivas, la reestructuración de la economía en general, el cambio de la política económica, la aparición de la cesantía y la reducción del nivel de vida de amplios sectores de la población. También cambió la estrategia y la orientación geográfica del comercio exterior de estos países, que adoptaron medidas tendientes a abrir sus economías al mercado internacional, especialmente a los países de la Unión Europea, sus socios comerciales más importantes. A través de la Unión Europea, con la cual han firmado acuerdos de asociación, los países de Europa del este se están insertando en la economía mundial.

Por otra parte, las reformas y el ajuste económicos efectuados por esos países europeos afectaron a su comercio exterior y llevaron a la reducción del valor de las exportaciones y las importaciones. Asimismo, disminuyó su intercambio comercial con América Latina y también la participación de los países de la región en el comercio exterior de los de Europa oriental.

A su vez, el valor del comercio latinoamericano con los países en cuestión experimentó un descenso correspondiente, principalmente debido a la reducción de las exportaciones. Además, el saldo comercial positivo tendió a reducirse y en 1991 se volvió negativo. Asimismo, a fines de los años ochenta y a principios de los noventa se registró una clara tendencia decreciente de la participación de los países de Europa del este en el total de las exportaciones e importaciones latinoamericanas.

La principal característica del comercio entre los países latinoamericanos y los de Europa oriental consiste en que desde los primeros se exportan principalmente productos básicos agrícolas y minerales, mientras que desde los segundos se importan diversos productos manufacturados y carbón. Esta estructura del intercambio comercial entre América Latina y Europa del este se plasmó durante los últimos decenios y refleja la especialización de cada una de dichas áreas en la economía mundial y su participación en la división internacional del trabajo, así como sus particularidades climáticas y naturales.

Los principales exportadores latinoamericanos hacia Europa del este son Brasil, Argentina y Chile, mientras que entre los importadores se destacan Brasil, México y Argentina. Entre los socios europeos

sobresale Polonia, tanto en las exportaciones como en las importaciones, seguida por la República Checa y Hungría.

La reducción de la importancia del comercio entre estas dos áreas es de carácter temporal y refleja más bien la reestructuración y el ajuste de las economías de Europa oriental. A pesar de que las perspectivas del desarrollo comercial entre ambas parecen bastante limitadas, lo más probable es que una vez concluidas las reformas y el ajuste económicos, sus intercambios comerciales se restablezcan y superen el nivel alcanzado a principios de los años ochenta. La complementariedad económica de América Latina y los países europeos en cuestión, la apertura económica de estos últimos y la búsqueda de nuevos mercados son las razones principales para confiar en que tales esperanzas se vuelvan realidad.

Al mismo tiempo, hay que tener en cuenta que los países de ambos grupos no son mutuamente socio en sus respectivos comercios ni lo serán en el futuro previsible, que las prioridades de sus estrategias económicas no están ligados la una a la otra y que las relaciones comerciales entre ellos son de carácter marginal. Por otra parte, la inserción de los países latinoamericanos y de Europa del este en la economía mundial actualmente se realiza por diferentes vías. Esto se debe a que todos los países europeos considerados tratan, en primer lugar, de expandir sus posiciones en los mercados mundiales con bienes manufacturados cuya producción se basa en tecnologías modernas y con uso intensivo de capital. Por consiguiente, los productos básicos tienen menor importancia en sus exportaciones.

En cuanto a la región, los países latinoamericanos fortalecen sus posiciones en los mercados mundiales principalmente con productos básicos y semielaborados, a la vez que procuran consolidar y ampliar sus exportaciones de una serie de productos manufacturados con uso intensivo de mano de obra y capital. Estos esfuerzos por ganar mercados favorecerán el comercio mutuo. Así, la apertura de los mercados y la creciente competencia en ellos obligarán a todos los países a buscar y aprovechar hasta el más mínimo nicho en cualquier mercado para sobrevivir y fortalecer sus posiciones.

Para el desarrollo del comercio entre los países de América Latina y Europa del este las inversiones de las grandes compañías extranjeras pueden desempeñar un papel muy importante. Estos países pueden atraer a tales empresas, que desarrollan y usan tecnologías de avanzada, hacia sus respectivos sectores productivos de exportación. Esas inversiones facilitarían la producción y exportación de artículos manufacturados competitivos, incluso para ser comercializados entre ambas áreas.

Para facilitar el comercio entre los países latinoamericanos y los de Europa del este es necesario crear una nueva base jurídica de las relaciones económicas, que reemplace a la ya caducada, es decir, celebrar convenios de cooperación comercial y tecnológica entre ellos. Además, hay que estimular las inversiones conjuntas entre los países de ambos grupos y suscribir acuerdos sobre la defensa mutua de inversiones y la exención de doble tributación. Tales medidas no cambiarían sus respectivas estrategias económicas, sino que les darían un impulso adicional para desarrollar sus relaciones comerciales en el futuro próximo.

En síntesis, las reformas económicas realizadas en los países de Europa del este ya han creado las condiciones necesarias para el desarrollo de su comercio internacional y, por ende, para su mayor integración en la economía mundial. No obstante, bajo esas circunstancias, estos países tienen que encontrar sus propios nichos en los mercados externos y ampliar los ya existentes. Es por eso que los países de Europa del este están buscando mercados y socios comerciales, incluso en los países de América Latina, con los cuales podrían desarrollar un comercio mutuo ventajoso y complementario para sus economías, con incentivos basados en los criterios de mercado.

BIBLIOGRAFIA

- Agencia polaca Informacyjna (1993), Polonia hoy, N° 1/2, Varsovia.
- Calvo, G. y F. Coricelli (1993), Output Collapse in Eastern Europe: The Role of Credit, serie Staff Papers, vol. 40, N° 1, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI), marzo.
- Calvo, G. y otros (1993), Financial Sector Reforms and Exchange Arrangements in Eastern Europe, serie Occasional papers, N°102, Washington D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- CCI (Centro de Comercio UNCTAD/GATT) (1993), Bulgaria: Un interlocutor comercial para los países en desarrollo, Ginebra.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1991), La situación de los países del Este europeo y la Unión Soviética y las posibilidades de cooperación con América Latina (LC/R.1004), Santiago de Chile, mayo.
- _____ (1985), Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 51 (LC/G.1356), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.85.II.G.14.
- CEPE (Comisión Económica para Europa) (1994a), Statistical Survey of Recent Trends in Foreign Investment in East European Countries (TRADE/R.624), Ginebra, Comité de Fomento del Comercio, 30 de noviembre.
- _____ (1994b), The Impact of Foreign Direct Investment on the Trade of Countries in Transition: Result of a Preliminary Survey (TRADE/R.617), Ginebra, Comité de Fomento del Comercio, 24 de noviembre.
- _____ (1994c), East-West Investment News (TRADE/R.628), Ginebra, Comité de Fomento del Comercio, 16 de noviembre.
- _____ (1992), Legal Aspects of Privatization in Industry (ECE/TRADE/180), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 92.II.E.2.
- East & West Business Magazine (1994), abril.
- El Mercurio (1994a), "La República Checa", ediciones especiales, Santiago de Chile, 27 de octubre.
- _____ (1994b), "Hungria", Santiago de Chile, 14 de mayo.
- _____ (1994c), "Polonia", ediciones especiales, Santiago de Chile, 3 de mayo.
- Ernst & Young (1993), Doing Business in Hungary, Nueva York.
- Finansovye Izvestia (1994a), 9 de septiembre.

_____ (1994), 25 de octubre.

FMI (Fondo Monetario Internacional) (1994a), Estadísticas financieras internacionales, Washington, D.C., marzo.

_____ (1994b), Estadísticas financieras internacionales, Washington, D.C., octubre.

_____ (1993), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington, D.C.

FMI (Fondo Monetario Internacional)/Banco Mundial (1994), Euromoney, Washington, D.C., septiembre.

Foreign Trade Research Institute (1993), Selected Data on Polish Foreign Trade, Varsovia.

GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1994), Información actualizada sobre las políticas y realizaciones económicas y comerciales de Polonia (L/7444), 26 de abril.

Gray, Ch. W. (1992), "The Legal Framework for Private Sector Activity in the Czech and Slovak Federal Republic", serie Policy Research Working Paper, N° 1051, Washington, D.C., Banco Mundial, noviembre.

Hungría, Ministerio de Relaciones Económicas Internacionales (1994), Newsletter-Hungary, vol. 6, N° 1, febrero.

_____ (1993a), Hungarian Business Herald, N° 2.

_____ (1993b), Newsletter-Hungary, vol. 5, N°3/4, junio/agosto.

_____ (1992), Hungarian Foreign Trade, 1992.

Moghadam, V. (1992), Privatization and Democratization in Central and Eastern Europe and the Soviet Union: the Gender Dimension, Helsinki, Universidad de las Naciones Unidas/Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER).

OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1992a), Bulgaria: An Economic Assessment, París.

_____ (1992b), Economic Survey. Hungary 1991, París.

_____ (1992c), Economic Survey. Poland 1992, París.

_____ (1992d), Short-term Economic Statistics. Central and Eastern Europe, París.

Polonia, Instituto de Coyuntura y Precios del Comercio Exterior (1992), Polonia - tu socio comercial, Varsovia.

Polonia, Ministerio de Cooperación Económica con el Exterior (1994), "Transformaciones en la economía y comercio exterior de Polonia en los años 1990-1993, con un especial hincapié en el intercambio comercial con América Latina", nota proporcionada por la Oficina Comercial de la Embajada de Polonia en Chile, Santiago de Chile, 28 de marzo.

República Checa, Ministerio de Industria y Comercio (1994a), Business Guide, 1994, enero.

_____ (1994b), "Czech business and trade", Czech Foreign Trade Statistics, N° 3, abril.

_____ (1993), Business Guide, marzo.

Rieger, L. (1994), "The transition from a planned economy to a free market: an overview of Hungarian agricultural price policy" (AGRI/R.274), Comisión Económica para Europa (CEPE), Ginebra, 21 de febrero.

Romania Economic Newsletter (1994), vol. 3, N° 4, enero-marzo.

Romania's World Business (1994), febrero.

Rumania, Ministerio de Comercio (1993), Doing business in Romania, Departamento de Comercio Exterior, Bucarest.

Salomon Brothers (1994a), The Czech Republic: The Metamorphosis, 13 de abril.

_____ (1994b), Emerging Markets Debt Roundup, 26 de octubre.

Solimano, A. (1991), "Inflation and Growth in the Transition from Socialism. The Case of Bulgaria", serie Policy, Research, and External Affairs Working Papers, N° 659, Washington, D.C, Banco Mundial, abril.

Stevens, C. y J. Kennan (comps.) (1992), Reform in Eastern Europe and the Developing Country Dimension, Londres, Overseas Development Institute (ODI).

Tibor, A. (1992), "Small and medium-scale business promotion in Hungary", Public Enterprise, vol. 12, N° 1-2, Ljubljana, International Center for Public Enterprises in Developing Countries, marzo-junio.

Van Brabant, J. (comp.) (1992), "The revolutions in the East and their implications for developing countries", Journal of Development Planning, N° 231 (ST/ESA/233), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.22.