

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R. 638  
29 de enero de 1988

ESPAÑOL  
ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA EVOLUCION RECIENTE DE LAS RELACIONES  
COMERCIALES INTERNACIONALES \*/

II INFORME

\*/ Este documento fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL.



## INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION .....	1
I. EL ESCENARIO GLOBAL .....	3
1. La situación económica en el centro .....	3
2. Las repercusiones de la situación económica en el centro sobre el Tercer Mundo .....	4
II. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS .....	8
1. Introducción .....	8
2. Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y el Japón .....	13
3. Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y la CEE .....	19
4. Las relaciones comerciales entre el Japón y la CEE .....	22
III. LA EVOLUCION DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMERICA LATINA .....	25
1. Las relaciones con los principales países industrializados .....	25
2. Temas sobre el comercio en el Tercer Mundo .....	33
IV. LA RONDA URUGUAY EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES .....	38
V. PERSPECTIVA FINAL .....	43
Notas .....	44
ANEXOS .....	47



## PRESENTACION

El presente documento continúa los esfuerzos iniciados en el I Informe (Documento IC/R.596) tendientes a sintetizar la evolución reciente del comercio internacional. En esta oportunidad se pasa revista a los cambios más relevantes acaecidos en los siete primeros meses de 1987.

El primer capítulo delinea el escenario en el cual se desarrollan las relaciones comerciales. En él se identifican tensiones en el intento de coordinar las políticas económicas de las principales potencias, y permite entrever el impacto que la disminución del crecimiento en los países del Norte podría tener sobre los países del Sur.

En el segundo capítulo se abordan los conflictos comerciales que marcan las relaciones entre el Japón, los Estados Unidos y la CEE. A modo introductorio se ofrece un bosquejo de los elementos internos que condicionan las respectivas políticas comerciales.

El tema del tercer capítulo se refiere a las relaciones comerciales de América Latina con los mencionados países industrializados. Adicionalmente se agregan algunas notas sobre la situación y perspectivas de Corea del Sur, Taiwán Provincia de la China, Hong Kong y Singapur.

La Ronda Uruguay es el objeto del cuarto capítulo. Allí se trata de analizar la evolución de las negociaciones a la luz de los recientes cambios en el sistema de comercio.

Finalmente, el quinto capítulo presenta una visión de las perspectivas de corto plazo que enfrentan las relaciones comerciales internacionales.

La lectura crítica de este trabajo permite identificar algunas grandes líneas evolutivas que permean las innumerables fricciones y desequilibrios que caracterizan la presente situación del comercio. Esta evolución lleva a comprobar la magnitud de la nueva división internacional del trabajo.

Desafortunadamente, parecería que, al contrario de lo que ha sido tradicional en las relaciones económicas mundiales, en la evolución del sistema de comercio internacional no existe una mayor complementariedad entre países centrales y países periféricos, ni en el interior de cada grupo.

Se percibe un proceso económico internacional cuyas contradicciones internas no han sido resueltas todavía, pero cuyo delineamiento inicial

parece estar fundado en diferentes determinantes de las relaciones comerciales. Mientras las inquietudes de los países centrales se vuelcan hacia actividades productivas de sofisticada tecnología y a cómo lograr nuevos mercados, muchos países en desarrollo —especialmente en América Latina— siguen pendientes de productos y procedimientos que tienen pocas perspectivas de mantener vigencia a mediano o largo plazos.

Esto implica un gran desfase entre los objetivos de negociación que persiguen los dos grupos de países. El libre acceso a los mercados de la OCDE para los productos de los países en desarrollo podría, de confirmarse esta evolución, no traducirse en incremento de la demanda —y de importaciones— por estos productos. Esto sería aún más preocupante si se mantienen las tendencias hacia el aumento de la eficiencia en el uso de insumos básicos y el dinamismo de los avances tecnológicos. Ello provoca una creciente obsolescencia de la oferta manufacturera de los países periféricos, incapaces de avanzar al mismo ritmo en aquellas innovaciones.

Las dificultades para hacer coincidir los intereses de los dos grupos de países se manifestarán en el seno de las negociaciones multilaterales de comercio de la Ronda Uruguay, pero la cuestión que se ha de dilucidar es: ¿Hasta qué punto resulta posible el diálogo y la conciliación entre posiciones tan marcadamente diferentes?

Es necesario buscar caminos de convergencia y construir las interdependencias básicas —incluyendo las de la esfera productiva— que posibiliten un desarrollo fructífero y equitativo de estas negociaciones.

Pero el diálogo iniciado —como la punta de un témpano— se fundamenta en múltiples cuestiones subyacentes que contribuirán a determinar el éxito eventual del mismo. Este trabajo pretende contribuir al señalamiento y examen de tales cuestiones.

## I. EL ESCENARIO GLOBAL

### 1. La situación económica en el centro

Actualmente, las autoridades en las principales potencias industriales se enfrentan al problema de la reactivación del crecimiento de sus economías sin crear inflación, cuestión fundamental para el porvenir del sistema económico internacional.

La creciente interdependencia entre las economías de dichos países obliga a que la tarea de dinamización deba obedecer a una coordinación bien articulada entre ellos, en momentos en que parece haber objetivos macroeconómicos no totalmente coincidentes a nivel nacional. Así pasa, en especial, con las economías de los Estados Unidos, el Japón y la República Federal Alemana (RFA).

La economía norteamericana, por su magnitud y proyección internacional, a partir de 1982 y hasta recientemente actuó como elemento estimulador del comercio y la economía mundiales. Su crecimiento sostenido logró evitar el fortalecimiento de las presiones recesivas que han estado latentes en Europa, además de permitir la expansión de las exportaciones de los países en desarrollo y de Japón.

Sin embargo, el manejo macroeconómico estadounidense, basado, en parte, en enfoques monetaristas con énfasis en el incremento de la oferta, provocó el acrecentamiento de importantes desequilibrios. Entre estos, cabe destacar el incremento del déficit público, el alza en las tasas reales de interés, la sobrevaluación del dólar y la acumulación de déficit en la balanza comercial y en la de cuenta corriente.

Ante la dificultad de reequilibrar el déficit público y para mejorar el estado de sus cuentas externas, el gobierno trató de adoptar principios bilaterales de equidad y reciprocidad en sus relaciones comerciales. No obstante, las circunstancias de la economía mundial no permitían una reorientación del comercio sin que antes se adoptaran medidas en el área de flujos financieros y en la política monetaria de los países industrializados. El acuerdo del Hotel Plaza de Nueva York, suscrito en 1985 entre los siete principales países desarrollados, buscaba coordinar las políticas económicas

para reducir las tasas de interés --o impedir su alza--, sobre todo en el Japón y Alemania Federal, e intervenir en el mercado cambiario para devaluar el dólar. También es cierto que ya a partir de febrero de 1985 el valor de la moneda estadounidense parecía haber llegado a la cumbre y empezaba a caer, afectada por expectativas pesimistas en cuanto al crecimiento, y a los déficit público y comercial.

En la actualidad, la insuficiencia de esta estrategia ha sido ampliamente reconocida. El principio de la reciprocidad genera crecientes conflictos entre los Estados Unidos y sus socios comerciales, a la vez que corroe el espíritu del multilateralismo en las relaciones internacionales. La devaluación del dólar no ha logrado reequilibrar hasta ahora los flujos comerciales norteamericanos y es un elemento inflacionario que se suma a la economía. La coordinación de las tasas de interés tampoco ha sido del todo exitosa. A ello ha contribuido el hecho que el Gobierno Federal no ha hecho los esfuerzos necesarios para reducir su déficit presupuestario y al temor de los demás países industrializados a que se produzca un recrudecimiento de la inflación.

El otro elemento de la estrategia de Estados Unidos se refiere a la transferencia del rol de activadores del crecimiento mundial hacia Alemania Federal y el Japón. Sin embargo, ambos sufren restricciones internas que dificultan la adopción de este papel y al parecer resisten perseguir tal objetivo.

En síntesis, el escenario en que hoy se desenvuelven las economías de los países industrializados se puede definir como de tensiones intermitentes. La débil coordinación entre las políticas financieras, monetarias y comerciales en un mundo crecientemente interdependiente amenaza con desembocar en una crisis internacional, cuya solución, paradójicamente, exigirá una fuerte respuesta conjunta de todos los países desarrollados.

## 2. Las repercusiones de la situación económica en el centro sobre el Tercer Mundo

Las implicaciones de las dificultades económicas en los países del Centro sobre los países en desarrollo se derivan de la interdependencia entre el

crecimiento en el Norte y el desarrollo en el Sur. Esto hace que sea cada vez más estrecha la conexión deuda-comercio.

Así, resulta decisiva no solamente la reactivación de las economías industrializadas --y de su demanda por importaciones--, sino el diseño de una estrategia de estructuración de la deuda externa del mundo en desarrollo que elimine el problema de la escasez de divisas que lo agobia. De hecho, incluso todo esto no sería suficiente sin una conveniente reorientación de los flujos financieros y de inversión hacia los países periféricos.

En la actualidad tales condiciones no se dan en ninguna de sus formas. Las exportaciones de los países en desarrollo se enfrentan a precios inusitadamente deprimidos, a las exportaciones agrícolas subvencionadas de los Estados Unidos y de la CEE, a restricciones de acceso y a una creciente resistencia de los productores en los países centrales. En el campo financiero, las medidas para aliviar el peso del servicio de la deuda no han logrado revertir la posición de exportadores netos de capital que ha sido común entre los países en desarrollo en los últimos años, a causa del estancamiento de los flujos financieros y de inversión hacia ellos.

La pérdida de dinamismo en el Norte permite identificar cuatro elementos principales que se reflejan en la transmisión del desarrollo hacia la periferia.

En primer lugar, el menor crecimiento en los países centrales disminuye el ritmo de expansión del comercio, en tanto que en el Sur el menor crecimiento de la demanda internacional se traduce en disminución del ingreso de divisas y, por lo tanto, en crisis de endeudamiento y de desarrollo.

En segundo lugar, el moderado desempeño de las economías centrales dificulta la generación de nuevos empleos, creando condiciones para el surgimiento de presiones proteccionistas. Asimismo, el menor crecimiento se refleja en el desempeño del sector industrial y en desajustes en el sector agrícola, que también van a ejercer presiones hacia la protección del mercado.

El tercer elemento se encuentra a nivel de los flujos financieros y de las políticas macroeconómicas adoptadas por los países industrializados. La creciente interdependencia entre estos países hace que sus políticas internas produzcan efectos colaterales no sólo entre ellos, sino también sobre las

economías en desarrollo. Así, uno de los resultados de la política de la actual Administración norteamericana fue el incremento del déficit público, que elevó las tasas reales de interés, provocó la crisis del endeudamiento, concentró el flujo internacional de capitales en el mercado norteamericano y obligó a los países en desarrollo a un importante esfuerzo de exportación, aún en circunstancias de precios deprimidos, sobre todo de los productos básicos. En este contexto, el proteccionismo juega un papel multiplicador de los efectos negativos y discriminatorios a nivel comercial y financiero.

El cuarto modo de repercusión de la evolución económica en el centro sobre los países periféricos se refiere al proceso de reestructuración de las actividades productivas. Este proceso busca corregir las deficiencias en la aptitud para enfrentar los desafíos presentados por las exportaciones de las manufacturas de menor costo provenientes de los países en desarrollo. Se trata de la creación --a través de la modernización de los modelos de producción, y de la sofisticación de los productos-- de nuevas modalidades de consumo, cuyo nivel tecnológico se encuentra fuera del acceso aún de los países en desarrollo más adelantados. En este proceso se incluyen los "nuevos temas" de la Ronda Uruguay, pero a él también se vincula la propuesta de reorganización del sector agrícola. Para llevar a cabo tal reestructuración se impone el uso de medidas "temporarias" de protección, por lo que el actual sesgo en favor del "comercio administrado" es parte fundamental de la estrategia de ajuste. En este contexto, la liberalización del comercio correspondería a una etapa final, cuando la readecuación de los modos de producción esté terminada.

La consecuencia actual de este proceso sobre los países en desarrollo se traduce en una creciente dificultad para mantener la rentabilidad de las exportaciones agrícolas y de productos básicos, además de mayores obstáculos para la colocación de productos manufacturados. Los resultados futuros de este proceso podrían llevar a una inserción permanentemente dependiente de los países en desarrollo en el comercio internacional. Y, paralelamente, a la concentración en manos de algunas potencias económicas del comercio de productos y servicios con mayor grado de sofisticación, en que el know-how responde por la mayor parte del valor agregado.

A este respecto, la distribución por regiones de los gastos destinados a la investigación y desarrollo permite identificar una tendencia hacia su concentración en los países industrializados. Según la UNCTAD, estas erogaciones más que se duplicaron entre 1970 y 1983, alcanzando en este último año a US\$265 000 millones. De este total, US\$192 000 millones fueron gastados por los países desarrollados de economía de mercado, US\$64 000 millones correspondieron a los países socialistas de Europa Oriental y los restantes US\$9 000 millones a los países en desarrollo. Entre los industrializados, en 1983 los Estados Unidos y Japón respondieron por el 80% del total de estos gastos, y la Unión Soviética por el 75% del total de los mismos efectuados por Europa Oriental. Si bien la participación de los países en desarrollo sobre el total mundial pasó del 2.3%, en 1970, al 3.1%, en 1983, su representatividad sigue siendo marginal.1/

Finalmente, pero no menos importante para los países en desarrollo, las dificultades económicas en el Norte han mostrado una preocupante tendencia hacia el debilitamiento del multilateralismo, a la par que han postergado la prioridad que su desarrollo debería de tener entre las preocupaciones de los países industrializados.

## II. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS

### 1. Introducción

La evolución de las relaciones comerciales entre los principales países industrializados estuvo marcada por importantes discrepancias, vinculadas a los nuevos rumbos impuestos a sus políticas comerciales y económicas. En esta sección se abordarán algunas de las principales divergencias entre los Estados Unidos, el Japón y la Comunidad Económica Europea. Sin embargo, y a modo de introducción, se mencionarán ciertos elementos que subyacen en los conflictos de política comercial existentes en la actualidad.

#### a) Elementos subyacentes a la política comercial norteamericana

Sin lugar a dudas, la principal preocupación actual en los Estados Unidos se refiere a la importancia de "los dos déficit": el fiscal y el comercial. Ante la dificultad de resolver el primero, se ha dado gran énfasis a la solución del desequilibrio comercial. A este respecto, y a pesar de opiniones contradictorias, las autoridades del Ejecutivo y muchos miembros del Congreso, han dicho que la mejoría de la balanza comercial vendrá a través de la depreciación del dólar respecto a las monedas de los principales socios comerciales de los Estados Unidos. Esta estrategia, realizada a partir de 1985 con la cooperación reticente de Alemania, Francia, el Reino Unido y el Japón, no parece haber dado resultados hasta ahora. Entre las razones que podrían explicar el fracaso inicial de este esquema, se incluye el hecho de que las propias fuerzas del mercado no creyeron en la posibilidad de coordinación de políticas entre países tan dispares como los mencionados. La eventual devaluación del dólar se debió más bien a factores relacionados con la situación económica norteamericana, con la amenaza de recrudecimiento de la inflación y con el descontrol de "los dos déficit".

Dos grandes grupos han surgido en el seno del centro de poder en los Estados Unidos, los que se podrían denominar "proteccionista" y "blando". La posición del Congreso parece inclinarse hacia el primer grupo, puesto que se dispone a aprobar una nueva ley de comercio cuyas repercusiones para los principales socios comerciales norteamericanos son tan graves que varios ya amenazaron con represalias en caso de que se la ponga en práctica. La postura

del Congreso se explica por la fuerte presión de los grupos de interés vinculados a sectores de la industria que sufren la competencia de las importaciones. También incide el fuerte "caucus" agrícola, el cual trata de mantener alejadas del mercado norteamericano las exportaciones de los países en desarrollo.

Entre los postulados de este grupo "proteccionista" se encuadran algunas de las proposiciones incluidas en el proyecto de ley, a saber:

- El debilitamiento del poder "discrecional" del Presidente en el otorgamiento de medidas de apoyo a industrias afectadas por la competencia de las importaciones --y por cambios en los modos de producción--, en pro de un mayor poder para la International Trade Commission (ITC) que le permita implementar sus decisiones independientemente.

- "Endurecimiento" de la metodología de determinación de perjuicio, a fin de permitir en mayor número de determinaciones afirmativas, mediante cambios de las reglas en favor del solicitante de la investigación.

- Fortalecimiento del concepto de "comercio justo" o "comercio equitativo" con el fin de obtener reciprocidad de los socios comerciales cuyos niveles de superávit comercial con los Estados Unidos sean considerados elevados y sostenidos.

- Ampliación de la definición de "prácticas comerciales desleales" para que incluya también al "desarrollo dirigido de ciertas industrias" (industrial targeting) y elementos que permitan disminuir las ventajas comparativas de que hoy disfrutaban los países en desarrollo: derechos de los trabajadores, control ecológico, respeto a los derechos de propiedad intelectual, etc.

La Administración, y los sectores que serían afectados por una eventual "guerra comercial" entre los Estados Unidos y sus socios comerciales, siguen una línea más pragmática. La Administración buscaría tres objetivos principales en cualquier legislación comercial:

- Fortalecer la competitividad norteamericana;
- Aumentar el poder de negociación de los Estados Unidos en las negociaciones comerciales internacionales, y hacer posible el uso de este poder para beneficio de los trabajadores, agricultores y productores locales;

y

- Evitar cambios contraproducentes que cuestan más de lo que entregan en beneficios.

Nótese que esta postura norteamericana 2/ no contradice el espíritu de las propuestas aprobadas por las dos cámaras del Congreso, pero sí busca mantener la autonomía del Ejecutivo en las negociaciones sobre comercio. En este contexto, la nueva ley es sobre todo una herramienta de negociación, de manera que las decisiones "técnicas" procedentes de la ITC deben mantener al Presidente como recurso "político" de última instancia.

Sin embargo, cualquiera sea el enfoque de la nueva legislación comercial norteamericana, queda claro que se trata hasta ahora de la principal reacción para contrarrestar la erosión de la competitividad de las exportaciones norteamericanas, a parte de la devaluación del dólar. Asimismo, también busca proteger el mercado interno de la competencia de las importaciones, las cuales no se vieron afectadas en el mismo grado en de la caída del dólar en los mercados cambiarios.

b) Elementos subyacentes a la política comercial de la CEE

El comercio exterior de la Comunidad Económica Europea fue beneficiado por la sobrevaluación del dólar hasta fines de 1985, logrando expandir sus exportaciones al mercado norteamericano a tasas promedio anuales dos veces superiores al crecimiento de sus exportaciones globales. Pero el superávit comercial comunitario con los Estados Unidos no fue capaz de modificar el saldo comercial global de la CEE, que continuó siendo deficitario con el resto del mundo hasta 1985, inclusive.

Uno de los problemas que afecta a la Comunidad es su reducida capacidad competitiva frente a las exportaciones japonesas de productos de alta tecnología y a las menos sofisticadas de los países en desarrollo. Dentro de este escenario, sus proyectos de investigación y desarrollo tecnológico buscan disminuir el "gap" que la separa de los Estados Unidos y el Japón, a través de la participación del Estado.

Otro problema de importancia que afecta a la Comunidad se refiere al sector agrícola, perjudicado por costos de producción que lo colocan fuera del mercado internacional. También en este caso la intervención de la Comunidad permite mantener rentable al sector, al proporcionar subsidios a la producción a través de precios mínimos de compra, y a la exportación por medio de

descuentos sobre el precio de venta. La importancia de la agricultura es tal para la CEE que actualmente buena parte de su presupuesto se destina a medidas orientadas a darle apoyo. Esto produce un doble costo para la Comunidad: limita la disponibilidad de recursos para inversión en nuevos sectores e incrementa la discusión interna sobre la distribución de los costos de los subsidios entre los países-miembros. Además, como se verá más adelante, ha dado lugar a importantes fricciones en el área del comercio internacional.

Por otro lado, el crecimiento económico europeo parece sufrir de una deficiencia crónica en su capacidad de generación de empleos. Como consecuencia, los elevados niveles de desempleo actúan como trabas adicionales a la liberalización de las importaciones. Es más, las economías de la CEE están afectadas por costos sociales crecientes originados por el envejecimiento de la población, y por una tendencia de los salarios reales a adelantarse respecto de las variaciones de productividad. Estos elementos han influido la reestructuración productiva, generando una relativa desvinculación respecto de la oferta de mano de obra.

El corolario de estos factores es que en la actualidad la Comunidad se ve ante la disyuntiva de cambiar aceleradamente su economía o tornarse cada vez más dependiente del progreso técnico proveniente de los Estados Unidos y del Japón. Por esto, la política comercial europea se ve crecientemente enfrentada a conflictos con sus principales socios comerciales, los cuales tienen capacidad para competir con ventaja en el propio mercado comunitario. El recurso al subvencionamiento del Estado para complementar la baja competitividad y el uso de medidas de protección parecen, ante este panorama, expedientes que sólo logran paliar y no resolver las deficiencias estructurales internas.

c) Elementos subyacentes a la política comercial japonesa

Una de las principales interrogantes con relación al futuro escenario de la economía internacional se refiere al papel reservado al Japón. La actual posición fuertemente superavitaria de su balanza de pagos encierra incertidumbre respecto a la viabilidad de que se mantenga su actual estructuración económica, sobre todo si se aprecia un entorno internacional con demanda restringida.

Esta posición superavitaria, que proviene tanto de factores estructurales internos como de la coyuntura internacional, agudiza las posturas proteccionistas de sus principales socios comerciales y destaca la dependencia de su modelo de crecimiento de los factores externos. Esto constituye motivo de preocupación para las autoridades del país, que han tratado de poner en práctica medidas que aceleren el ritmo interno de crecimiento, independientemente de la expansión de las exportaciones y, por consiguiente, prevenir la creación de respuestas proteccionistas en el exterior.

Mientras se expandían las exportaciones del Japón, en el exterior aumentaban las críticas a sus prácticas comerciales. Las crecientes barreras a sus exportaciones, y la rápida valoración del yen a partir de fines de 1985, llevaron las compañías japonesas a buscar soluciones a una posible pérdida de competitividad. Para ésto, se aceleraron los procesos de automatización y robotización de las plantas, y se optó por incrementar la producción en el extranjero. Actualmente algunas fuentes autorizadas especulan si la nueva estrategia de desarrollo nipona no será la de exportador de capital y procesos productivos, eludiendo así las actuales barreras a sus exportaciones de bienes. De hecho, a consecuencia de su superávit, en un corto lapso el Japón se ha transformado en el principal acreedor internacional.

Actualmente, el Japón exhibe una ubicación privilegiada entre las potencias industriales. Sin embargo, sus importaciones no han crecido de acuerdo con las expectativas de sus pares comerciales, especialmente de los Estados Unidos. Esto produce acusaciones tanto de proteccionismo, como de prácticas comerciales desleales de parte de sus socios.

El gobierno, actuando bajo presión externa y de los propios empresarios locales, trata de diseñar una nueva política económica. Ella busca activar, a través de incentivos --liberalización de las importaciones, programas de desarrollo habitacional, disminución de la carga tributaria-- la demanda interna, que debería ser abastecida en proporción creciente por un incremento de las importaciones.

El fortalecimiento del papel internacional del Japón se daría a través del programa de ayuda a los países en desarrollo con elevado endeudamiento externo. Este programa, que permitiría el traspaso de parte de los recursos

obtenidos por los superávits comerciales, se enfrenta actualmente con la renuencia del sector privado a participar, sin la garantía del Estado, en los préstamos al Tercer Mundo.

Finalmente, en la actualidad la agricultura parece ser el sector que despertará el mayor interés de los socios comerciales del Japón, que persiguen su liberalización. La importancia política de este sector, tanto en la escena japonesa como adentro del propio partido gobernante, prometen agudizar los conflictos a que se hará referencia a continuación.

## 2. Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y el Japón

Es innegable que las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el Japón acusan importantes tensiones. El origen de ese fenómeno hay que buscarlo en la acumulación de desequilibrios en su intercambio, en el elevado grado de penetración de las exportaciones japonesas en el mercado norteamericano, en el menor éxito de las exportaciones estadounidenses en el mercado japonés y, finalmente, en la competencia por dominar terceros mercados.

Estos elementos se aglutinan ahora en la disputa por el predominio en el mercado de semiconductores. De hecho, esta disputa deja en claro la fuerte competencia que caracteriza al mercado de productos de alta tecnología. El acuerdo bilateral firmado en septiembre de 1986 simbolizaba los tres elementos antes mencionados:

- Limitaba la competitividad de las exportaciones japonesas en el mercado norteamericano, estableciendo precios mínimos de comercialización;
- Aseguraba el incremento de la participación de los fabricantes norteamericanos en el mercado japonés de estos productos;
- Restringía la competencia por terceros mercados al establecer, también para éstos, precios mínimos de referencia.

Los resultados del acuerdo fueron ampliamente divulgados por la prensa y criticados por la CEE. La industria japonesa demostró su rebeldía, desoyendo incluso las firmes orientaciones del Ministerio de Industria y Comercio de su país, y las crecientes amenazas de los Estados Unidos.

En marzo de 1987, el Presidente norteamericano, presionado por la industria local y ante la ausencia de avances en dos puntos del acuerdo

--acceso al mercado y exportaciones a terceros países--, anunció que impondría aranceles adicionales por U\$300 millones sobre exportaciones japonesas dirigidas al mercado estadounidense. De acuerdo al comunicado de la Casa Blanca, esta medida se justificaba porque "la salud y la vitalidad de la industria norteamericana de semiconductores son esenciales para la competitividad futura de América".<sup>3/</sup> Las sanciones, consistentes en la elevación a 100% de los aranceles sobre los embarques de ciertos tipos de microcomputadores, ciertos tipos de máquinas herramientas y sobre aparatos de televisión de 18, 19 y 20 pulgadas, entraron en vigor el 17 de abril del mismo año.

Por primera vez Estados Unidos imponía sanciones al Japón después de la Segunda Guerra Mundial, lo cual subraya la magnitud de la preocupación de la Administración por la competitividad norteamericana en sectores de alta tecnología. De hecho, la importancia de las sanciones está en su puesta en práctica y no en el monto específico afectado, el cual fue calificado como insuficiente por algunos congresistas.

Los productos objeto de estas sanciones fueron escogidos, como indicaba el comunicado, "de forma que minimizara el impacto sobre los consumidores y negocios norteamericanos". Se podría agregar, "y específicamente para perjudicar a las compañías productoras de semiconductores en Japón",<sup>4/</sup> las que son también elaboradoras de otros productos electrónicos de amplio consumo. Asimismo, hay que agregar un elemento perturbador más que quizás haya contribuido a las sanciones: en 1986, el Japón superó a los Estados Unidos como principal fabricante mundial de semiconductores, una industria que surgió en este último país.<sup>5/</sup>

El conflicto sobre semiconductores merece una atención especial, pues permite identificar las interrelaciones entre los aspectos políticos y económicos que marcan actualmente el intercambio comercial.

Así, es digno de subrayar que las sanciones fueron anunciadas un mes antes de una visita del primer-ministro japonés a los Estados Unidos y entraron en vigor apenas 12 días antes de su llegada. Esta visita traía para ambos países expectativas diferentes: los japoneses, agobiados por la acelerada valorización del yen, buscaban un compromiso firme de la Administración Reagan respecto al déficit presupuestario; los

norteamericanos, presionados por la inflexibilidad del déficit comercial, esperaban que el Japón aceptara estimular su economía, asumiendo el rol de locomotora del crecimiento mundial. Allen Wallis, Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos, definió seis puntos de la posición norteamericana para la reunión Reagan-Nakasone:6/

a) Incentivar la reestructuración de la economía japonesa con el fin de tornarla más atractiva para la inversión extranjera y doméstica, así como la reducción gradual del flujo de capitales japoneses hacia el mercado de los Estados Unidos.

b) Mayor liberalización de los mercados financieros y de capitales.

c) Remoción de los obstáculos a un comercio crecientemente fundado en las ventajas comparativas.

d) Apertura completa de sectores industriales a través de las denominadas negociaciones MOSS (Market-Oriented, Sector Selective).

e) Tomar medidas, bajo las leyes internacionales, pero unilateralmente si fuere necesario, para remover prácticas comerciales consideradas desleales (caso de los semiconductores).

f) Cooperar internacionalmente con el Japón para fortalecer los sistemas monetario y comercial.

La posición japonesa se resumía en tres puntos:

- un programa de aceleración del crecimiento de la economía.
- incrementos en las compras de productos norteamericanos por parte del gobierno japonés.

- aumentos en la ayuda del Japón a los países del Tercer Mundo.

Las propuestas japonesas, por su carácter genérico, no respondían completamente a las demandas norteamericanas. Sin embargo, incluían temas que preocupaban a las autoridades de este país. Asimismo, las autoridades estadounidenses tenían interés en asegurar el apoyo del Japón a la liberalización del comercio durante las negociaciones de la Ronda Uruguay. Por tanto, no tenían la posibilidad de rechazar de lleno lo que ofrecía su socio en esta oportunidad.

Aunque el resultado del encuentro haya sido considerado decepcionante tanto por los japoneses --que esperaban, por lo menos, la suspensión de las sanciones-- como por los norteamericanos --que esperaban acciones concretas--,

a fines de mayo el gobierno japonés anunció un "paquete" de medidas económicas destinado a estimular la economía nacional y a aplacar los sentimientos proteccionistas en Estados Unidos. Entre los elementos ahí incluidos, se pueden mencionar:

- cerca de U\$7 000 millones en recortes fiscales;
- cerca de U\$14 000 millones en gastos públicos;
- cerca de U\$1 000 millones en gastos de importación general, que incluyen desde aviones hasta supercomputadores, en su mayor parte provenientes de los Estados Unidos.

El impacto de estas medidas fue, no obstante, empañado por el fracaso de los "paquetes" anteriores y por el escepticismo respecto a la posibilidad de obtener los recursos del sector privado, como era la intención.

En relación a estas medidas se puede notar una cuidadosa programación. Su anuncio antecedió en una semana a la Cumbre de Venecia, proporcionando al Japón una defensa más eficaz ante críticas previsibles de los otros participantes --molestos con el lento crecimiento de sus exportaciones hacia el mercado japonés--, pero especialmente destinado a tranquilizar a los norteamericanos. Se podría vislumbrar una doble intención en la aprobación del "paquete": externamente serviría para disminuir el antagonismo hacia el Japón y, al lograrlo, aumentaría el disminuido prestigio interno del Premier japonés, afectado por la impopularidad de un proyecto de impuesto sobre el valor agregado y de una reforma fiscal.

Los resultados de la Cumbre fueron poco significativos. Sin embargo, permitieron suavizar las tensas relaciones nipo-norteamericanas. Los Estados Unidos, en reconocimiento por los avances obtenidos en el campo de los semiconductores, pero sobre todo en reconocimiento por el contenido del "paquete" económico, redujo en 17% las sanciones --equivalentes a U\$51 millones--, a pesar de las protestas de los grupos de interés y del Congreso.

Las relaciones comerciales siguen, no obstante, afectadas por fricciones importantes. En relación al comercio agrícola, la propuesta del Presidente Reagan en el seno de la Ronda Uruguay, orientada a eliminar del comercio mundial los subsidios otorgados al sector en el plazo de 10 años, fue recibida con reservas por el Gobierno japonés, en cuyo partido gobernante los agricultores tienen una influencia importante.

Al mismo tiempo, aumentan en los Estados Unidos las presiones de grupos de interés para que se tomen medidas de represalia en contra del proteccionismo agrícola japonés. Se estima que la eliminación del sistema de control en el sector alimentario japonés ahorraría al Gobierno cerca de U\$30 000 millones, lo que permitiría un incremento de 1% en el Producto Nacional Bruto (PNB).<sup>7/</sup>

El tema del proteccionismo nipón estuvo encubierto durante muchos años por la influencia política de los agricultores. Pero los grupos de presión en Estados Unidos han ido tomando creciente conciencia sobre el sistema de aranceles, cuotas y obstáculos técnicos que permite que, por ejemplo: "el arroz cueste entre 5 y 7 veces más que en resto del mundo, un melón cueste U\$40, una manzana un dólar y una libra de carne U\$30".<sup>8/</sup>

A estos argumentos, la Unión Central de Cooperativas Agrícolas del Japón contesta que el sector agrícola es un importador neto que responde por el 14.3% de las importaciones totales.<sup>9/</sup> Sin embargo, por primera vez en tres décadas, en julio de 1987, el Gobierno de Tokio decidió forzar un recorte de 5.95% en los precios cobrados por los agricultores para el arroz.<sup>10/</sup>

Los conflictos comerciales nipo-norteamericanos se extienden por otras áreas. En las telecomunicaciones parece haber avances, con el permiso concedido para la operación de compañías competidoras de la Kokusai Denshin Denwa Ltda. (KDD) en el mercado japonés. Sin embargo, quedan todavía por resolver, entre otras cuestiones, la participación extranjera en la licitación para la construcción de un nuevo aeropuerto en Osaka, la apertura del mercado para los supercomputadores norteamericanos y la entrada al mercado de los fabricantes americanos de partes y piezas para automóviles. Por lo general, las respuestas recibidas por los Estados Unidos son de carácter simbólico, y suelen acrecentar la irritación de las autoridades de este país.

Como corolario, vale la pena mencionar la noticia de que una compañía japonesa y otra noruega habían vendido material estratégico a la Unión Soviética, permitiéndole, supuestamente, construir propulsores sin ruido para sus submarinos nucleares. Esto dio oportunidad a un aumento de la tensión entre los dos países, al mismo tiempo que el Senado incluía en el proyecto de ley comercial una propuesta de suspensión de las importaciones de los productos de estas compañías durante dos años.

En este escenario, donde las consideraciones políticas se entrelazan con las económicas, la venta de material estratégico por compañías niponas obligó a un despliegue significativo de lobbyistas del Japón para evitar mayores daños a la imagen nacional en los Estados Unidos. Un amplio pedido de excusas emanado tanto del Gobierno japonés como de la compañía infractora, además de promesas de mayor rigor en las concesiones de autorización de exportación, así como una amplia investigación en estrecha cooperación con los Estados Unidos y a su entera satisfacción, parecen haber evitado problemas mayores, al menos en lo que se refiere a las autoridades norteamericanas.<sup>11/</sup>

### Conclusiones

Las relaciones nipo-norteamericanas están perturbadas por problemas de desequilibrio comercial desde hace algunos años. Se originan en las diferencias estructurales existentes entre ambas economías y en la conjuntura económica actual, y alcanzan fuerte gravitación por el elevado nivel del intercambio bilateral.

La agudización de la crisis en el sector de los semiconductores obedeció a elementos específicos de la estructuración del sector tanto en los Estados Unidos como en Japón, sumados a la tradicional agresividad exportadora nipona. Las sanciones comerciales que de ahí devinieron fueron el resultado de factores políticos antes que de causas económicas. Ellas tuvieron como propósito demostrar la firmeza de la Administración Reagan en contra de "prácticas comerciales desleales", en momentos en que el Congreso se disponía a votar un proyecto de ley comercial que retiraba del Ejecutivo esta atribución. La disminución de las sanciones fue el resultado de concesiones japonesas y al parecer sirvió al premier Nakasone para recuperar prestigio político.

En síntesis, las relaciones bilaterales tienen aún puntos de fricción importantes. Sin embargo, ahora ambos lados están conscientes de que los desacuerdos son el resultado de problemas estructurales que precisan acción conjunta para su solución. En este sentido, la postura reciente del Gobierno japonés parece encontrar puntos de coincidencia con el Ejecutivo norteamericano,<sup>12/</sup> sobre todo en lo que se refiere a la coordinación bilateral de políticas económicas.

### 3. Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y la CEE

Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y la Comunidad también presentan desequilibrios, sobre todo en el comercio Estados Unidos-Alemania Federal. Sin embargo, al contrario de las relaciones con el Japón, hasta fecha reciente las principales discrepancias bilaterales se referían al comercio de productos agropecuarios.

Esto se explica por la similitud de enfoques que marcan ambas políticas comerciales agrícolas, las cuales privilegian el uso de incentivos a la producción y de subsidios a la exportación. Tanto Estados Unidos como la CEE practican el proteccionismo en sus mercados internos y compiten por exportar sus excedentes.

Conforme a un análisis realizado por la Comunidad sobre su política agrícola, el principal problema que la afecta es el desarrollo de excedentes estructurales en el caso de la mayoría de los productos.<sup>13/</sup> De ahí que las soluciones propuestas se dirigen hacia la reducción de la producción excedentaria, la diversificación y mejora cuantitativa de la producción y el desarrollo de las industrias de elaboración de productos agropecuarios.<sup>14/</sup> Sin embargo, consideraciones de tipo social han hecho que se incluya entre las soluciones propuestas medidas más efectivas y sistemáticas para sostener los ingresos de las pequeñas explotaciones familiares, así como el apoyo a la agricultura cuando es esencial para el desarrollo regional.

La propuesta de los Estados Unidos relativa a las negociaciones sobre la Agricultura en el seno de la Ronda Uruguay es, en este contexto, contradictoria con la Política Agrícola Común, toda vez que prevé, entre otras cosas: a) la eliminación gradual completa, a lo largo de diez años, de las subvenciones a la agricultura que afecten directa o indirectamente al comercio; b) la congelación de las cantidades exportadas con la ayuda de subvenciones y eliminación gradual, a lo largo de diez años, de estas subvenciones; c) eliminación de los obstáculos a la importación a lo largo de diez años; d) la armonización de los reglamentos fitosanitarios nacionales basados en normas internacionalmente convenidas.

La propuesta norteamericana —en el plano de la declaración de intenciones— contrasta con algunas medidas de su propia política comercial.

De hecho, en momentos en que la CEE emprende acciones para reducir en 9.5% la producción de leche y limitar las compras de intervención, los Estados Unidos aprueba un Programa de Promoción de las Exportaciones de Lácteos, cuyo origen está en la Ley de Seguridad Alimentaria de 1985. El objetivo principal de este programa es adecuar los precios de los exportadores estadounidenses a los precios mundiales y permitir así la exportación a 33 lugares de destino determinados, sobre todo del Tercer Mundo. Ello se hace recurriendo a productos subvencionados del inventario de la Corporación de Crédito para Productos Básicos.

Si bien lo anterior evidencia una evolución discordante de las respectivas políticas agrícolas, al menos en el corto plazo parecen haber sido solucionadas dos de las principales discrepancias en las relaciones comerciales bilaterales. Se trata, en primer lugar, del problema derivado del ingreso de España y Portugal a la CEE. Los Estados Unidos reclamaban la pérdida de US\$400 millones en exportaciones de cereales, sobre todo de sorgo y maíz. En segundo lugar, recientemente se llegó a un acuerdo respecto al porcentaje de subvención que otorga la Comunidad a las exportaciones de pasta alimenticia al mercado norteamericano. Esta cuestión surgió mezclada con los problemas provocados por las exportaciones de productos cítricos al mercado comunitario.<sup>15/</sup>

Si bien en el terreno de las exportaciones agrícolas las tensiones han disminuido, existen todavía discrepancias importantes en relación con otras áreas. Como se anticipó en el informe anterior,<sup>16/</sup> aumentaron las presiones en contra del nuevo avión del consorcio europeo Airbus. Aún cuando técnicamente no se puede hablar de un diferendo Estados Unidos-CEE, pues el consorcio es fruto de acuerdos industriales entre Estados nacionales donde la Comunidad no tiene participación jurídica,<sup>17/</sup> indirectamente se podría sostener que allí se reflejan las diferencias de concepción que ambas partes mantienen sobre investigación y desarrollo. En este caso, los Estados Unidos reclaman en contra del apoyo oficial brindado al consorcio, atribuyéndole el carácter de subsidios desleales. A petición estadounidense, se reunió el Comité encargado del Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles del GATT, a fin de adoptar normas destinadas a limitar este apoyo. Sin embargo, las negociaciones parecen haber fracasado,<sup>18/</sup> ante la resistencia europea a

disminuir dicho apoyo. De hecho, la intensificación de tensiones podría llevar a la Boeing a recurrir al Departamento de Comercio norteamericano para que inicie investigaciones destinadas a imponer derechos compensatorios. Para los europeos esta perspectiva es inquietante, pues existe pendiente un contrato de adquisición por U\$3 000 millones de una línea aérea norteamericana, su mayor pedido en este mercado hasta ahora. La solución defendida por algunos países es la cooperación con la McDonnell Douglas en la fabricación de aeronaves.19/

Otros puntos de desacuerdo en el intercambio bilateral se refieren a la nueva Ley sobre Textiles pendiente en el Congreso estadounidense; al impuesto sobre combustibles aplicado por los Estados Unidos para ayudar en el combate a la polución, el cual fue objeto de investigación en el GATT, encontrándose que el uso de un sistema de tasación discriminatoria en contra del petróleo y productos de petróleo importados, era incompatible con las obligaciones norteamericanas de acuerdo el artículo iii(2) del Acuerdo General; a la intención de la CEE de establecer un impuesto a los aceites y grasas de origen vegetal; a las presiones estadounidenses para la apertura del mercado comunitario de telecomunicaciones para los productores norteamericanos.

Finalmente, el principal elemento en las tensiones bilaterales es la nueva Ley Comercial en trámite en el Congreso de los Estados Unidos. Varios de sus artículos parecen orientados a contrarrestar elementos de las políticas comerciales de la CEE, el Japón y de algunos países de industrialización reciente. La aprobación de esta ley podría provocar fuertes represalias,20/ sobre todo si se ponen en práctica emiendas como la que prevé el uso de sanciones en contra de países que mantengan elevados superávits comerciales con los Estados Unidos. En la carta que acompañó una lista de barreras al comercio existentes en los Estados Unidos que fue preparada por la CEE y enviada a las autoridades norteamericanas, el Comisionado para el Comercio Exterior resume, al parecer, el sentimiento comunitario respecto a las presiones estadounidenses, cuando afirma: "...el comercio desleal no es, como se dice, la prerrogativa de los socios comerciales de los Estados Unidos..."21/

#### 4. Las relaciones comerciales entre el Japón y la CEE

Las relaciones comerciales entre el Japón y la CEE sufrieron un paulatino deterioro en los ocho primeros meses de 1987. Su origen es el persistente superávit comercial nipón y la ausencia de resultados prácticos en las negociaciones bilaterales, sobre todo en cuanto a la mayor apertura del mercado japonés a las exportaciones comunitarias.

Las relaciones comerciales bilaterales no presentan perspectivas de mejoramiento en el corto plazo. Las medidas anunciadas por el gobierno de japonés son, en general, consideradas insuficientes por los europeos y la expansión de las exportaciones niponas hacia la Comunidad contribuye a agravar la situación. En verdad, pocas autoridades en la CEE dudan de las intenciones de sus pares japonesas. Sin embargo, la implementación de las medidas de liberalización comercial parece estar en manos de una fuerte burocracia conservadora, la cual trata de postergar la puesta en práctica de estas medidas.<sup>22/</sup>

Como ya se mencionó, la respuesta japonesa a las presiones internacionales sobre su comercio exterior, han privilegiado el up-grading de sus productos, el uso intensivo de la automatización y, últimamente, el traslado de las unidades de producción hacia otros países.

En el correr de 1987 estas estrategias llevaron a divergencias con la Comunidad, sobre todo en lo que se refiere a la reubicación de las unidades productivas en países de la CEE. En este sentido, el reclamo principal de los industriales europeos se centra en la reducida parcela de productos locales incorporada al producto final. Por tal motivo las industrias japonesas en Europa son conocidas como "industrias destornilladoras". El uso de esta modalidad, o sea, la importación de componentes que son ensamblados localmente, permite evitar la imposición de derechos antidumping sobre los productos finales. En junio de 1987, tras un intenso lobby de los productores locales, la Comunidad aceptó extender la aplicación de estos derechos a las piezas y partes ensambladas en la CEE, si el valor de las partes importadas supera el 60% del valor total de producto armado localmente.<sup>23/</sup>

La respuesta japonesa fue llevar el tema al GATT y amenazar con la disminución de las inversiones directas en la Comunidad. Esta réplica cobra

mayor trascendencia si se considera que una parte importante de las operaciones industriales del Japón en la CEE se encuentra en los países más pobres, donde el costo de la mano de obra es más bajo, y mayor la necesidad de la inversión extranjera.

Por otro lado, la inversión financiera externa del Japón también fue blanco de celos y reticencias, sobre todo en el Reino Unido, donde se concentran las operaciones de este tipo dirigidas hacia Europa. Así, los pedidos de licencia para que instituciones inglesas operen en el mercado financiero japonés han encontrado trabas burocráticas. Además, se han presentado problemas en la aceptación de una compañía inglesa en la formación de un nuevo sistema internacional de telecomunicaciones en el país asiático.

Si bien ambos casos demuestran el bajo nivel de tolerancia que marca actualmente las relaciones bilaterales, también aparece clara la debilidad de la posición comunitaria ante una represalia que se tradujera en disminución de las inversiones directas niponas.

En cuanto al recelo británico, la respuesta del Japón podría ser el traslado de sus operaciones hacia otros mercados europeos, con la consiguiente declinación de Londres como principal centro financiero de Europa. Las respuestas japonesas, hasta septiembre de 1987 buscaban atender a los reclamos de la CEE y evitar así un mayor enfrentamiento.

De cualquier forma, es probable que las relaciones bilaterales seguirán enfrentando problemas, de no registrarse cambios radicales en la orientación del comercio exterior japonés. De hecho, una de las preocupaciones de la Comunidad es la posibilidad de una reorientación de las exportaciones japonesas hacia el Mercado Común, ante la amenaza de una ley de comercio proteccionista en los Estados Unidos. Esta fue una de las razones para que la CEE comunicara a las autoridades norteamericanas que no permanecería indiferente en caso de aprobación de esta nueva legislación. Asimismo, los europeos se muestran inquietos ante una eventual invasión de semiconductores provenientes del Japón, en virtud del controvertido acuerdo firmado por ese país y los Estados Unidos.

Sin embargo, las relaciones bilaterales encuentran algunos puntos de alianza e interés común. Entre éstos, los más significativos se refieren a la resistencia a las presiones norteamericanas hacia la liberalización del

comercio agrícola. Tanto el Japón como la CEE no están de acuerdo con la propuesta, debido a la situación de sus agricultores. Un sistema comercial liberalizado asusta a ambos países, en vista de la productividad agrícola norteamericana.

En síntesis, las relaciones comerciales bilaterales parecen haber sufrido un deterioro, aunque este no se refleje en el orden cuantitativo. La posibilidad de mayores fricciones no está superada, más bien lo contrario. Sin embargo, ambos enfrentan el mismo obstáculo: el crecimiento del proteccionismo en los Estados Unidos. Por lo tanto, resulta evidente la inconveniencia de llevar los desencuentros comerciales hasta las últimas consecuencias. Finalmente, no debe olvidarse que la posición de la CEE en sus relaciones tanto con los Estados Unidos como con el Japón está influida por un desfase tecnológico importante, que la incita a demandar una mayor apertura de mercados para productos no tan sofisticados tecnológicamente.

### III. LA EVOLUCION DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMERICA LATINA

#### 1. Las relaciones con los principales países industrializados

Las relaciones comerciales de América Latina con los países industrializados pasan por una fase de incertidumbre. El origen de ello hay que buscarlo en los grandes cambios que han marcado la evolución reciente del sistema económico internacional, con una mayor inestabilidad en el centro y una marcada vulnerabilidad a los factores externos.

Las relaciones de comercio con las naciones del Norte se pueden definir con respecto a dos elementos claves: una tendencia al crecimiento más moderado de los países centrales y una mayor dependencia de las exportaciones regionales respecto de estos mercados, y muy en especial del norteamericano. De tales elementos básicos surgen consecuencias importantes. Así, de la debilidad del crecimiento derivan, al menos en parte, el proteccionismo y la caída de los términos de intercambio.

La evolución del comercio es, por lo tanto, crucial en la solución de los problemas de balanza de pagos que agobian a América Latina. Las variaciones en las políticas internas de los países industrializados tienen repercusiones directas sobre el desempeño económico de la región y sobre la perspectiva de una recuperación. De hecho, la creciente interdependencia mundial acentúa la convicción de que la recuperación en el Norte es vital para los países periféricos, pero que también un mejor desempeño de éstos, ayuda a dinamizar las economías industrializadas.

En el caso de América Latina, el relacionamiento comercial externo se ve muy condicionado por las dificultades que se encuentran en el terreno de la deuda. El ajuste externo obliga a mantener un saldo comercial positivo, como elemento principal en la estrategia de obtención de divisas. Pero el esfuerzo por incrementar el superávit comercial fue insuficiente y hubo que optar por una simultánea e intensa reducción en las importaciones. Los efectos de este proceso —agravado por el saldo negativo en la entrada neta de capitales— no sólo se ha manifestado en la agudísima crisis que padece la región, sino también en la concentración de las exportaciones hacia el mercado importador

más dinámico. Así, las relaciones comerciales con los principales países industrializados se ven afectadas por una asimetría creciente.

A este respecto, interesa analizar la relación de América Latina con los Estados Unidos, principal receptor de las exportaciones regionales.

a) Elementos de la relaciones comerciales con los Estados Unidos

En la actualidad, entre los obstáculos a la expansión de las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos, quizás el más preocupante sea el nuevo proyecto de ley comercial pendiente en el Congreso norteamericano. Entre las modificaciones propuestas se destacan:

i) Cambios en la sección 301 del Acta de Comercio de 1984. Se reduciría la discrecionalidad del Presidente para actuar en la adopción de medidas compensatorias. Si esta modificación hubiera estado vigente, se hubieran tomado medidas inmediatas de represalia en contra del Brasil por la creación de una "reserva de mercado" para los productores locales de computadores de tamaños pequeño y mediano, pues esta política fue objeto de una determinación afirmativa en una investigación de la ITC.

ii) La enmienda Gephardt --que obligaría a la reducción de los superávits de los socios comerciales de los Estados Unidos--, aunque no sería una restricción inmediata, representa una amenaza constante. Sobre todo en contra de los países más endeudados de la región, los cuales requieren de importantes saldos comerciales positivos para el servicio de sus deudas.

iii) La propuesta de ampliar la definición de subsidios quizás sea la mayor amenaza a las exportaciones regionales, ya que podría dar lugar a numerosas medidas compensatorias. Se pasaría a considerar como subsidios cualquier insumo provisto por el Estado a precios preferenciales. Asimismo, las exportaciones latinoamericanas de productos agropecuarios podrían ser objeto de medidas de alivio de importación (import relief) de rápida ejecución (fast track).

Dentro del panorama complejo de las relaciones con los Estados Unidos, las negociaciones comerciales multilaterales tienen gran importancia. América Latina pretende el reconocimiento a un trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo, sobre todo en cuanto a la protección que se debe conceder a las industrias nacientes. Estados Unidos, a su vez, busca la liberalización del comercio de bienes y servicios, bajo reglas acordadas a lo

largo de las negociaciones ya iniciadas en la Ronda Uruguay. Una de las discrepancias principales se refiere a la cuestión de la liberalización de los servicios, en momentos en que la región se aboca a desarrollarlos.

Entre las grandes disyuntivas con que se enfrentan las autoridades latinoamericanas, el comercio internacional de servicios es una de las cuestiones más apremiantes. El desarrollo de un sistema eficiente en este sector es imprescindible para una inserción cualitativamente distinta de América Latina en el sistema internacional de comercio de los próximos años.

En el área financiera, las opciones de política para la región son de una gran complejidad. La propuesta liberalización de los mercados financieros tiene como atractivo principal el retorno de los flujos de capital a los países de América Latina. Sin embargo, la pregunta que se hacen los responsables de la política financiera es actualmente: "Hasta qué punto sería posible evitar una fuga de capitales cuando se liberalicen los mercados financieros?".

Mientras no se llegue a una solución de compromiso, los Estados Unidos empiezan a aplicar postulados liberalizantes —en un sentido no sólo económico sino también político— como elementos condicionantes en el otorgamiento de beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Por esto, ya en el ejercicio de 1987 un país latinoamericano se vio excluido del Sistema, por entender la Administración que no se respetan los derechos de los trabajadores. De igual forma se incluye el respeto a los derechos de la propiedad intelectual y el libre acceso para las inversiones de terceros países, como elementos de juicio en el tratamiento preferencial.

Es en el Congreso norteamericano donde se concentran las presiones proteccionistas y ante el que los productores locales expresan sus problemas. El blanco principal de los ataques suelen ser los exportadores que logran mayor participación en el mercado norteamericano. Obviamente, la concentración de las exportaciones de la región hacia el mercado estadounidense ha incrementado las fricciones en esta materia, acrecentando los riesgos para su estabilidad.

Algunos de los principales tópicos que condicionan el relacionamiento comercial de la región con los Estados Unidos, son:

- La reducción de las preferencias sobre 290 productos importados de países en desarrollo más avanzados, entre ellos Brasil, México y Argentina, con la reducción en 20% del acceso al mercado para estos países, lo que corresponde a US\$2 000 millones en comercio.

- El corte de 41% de las cuotas de importación de azúcar.

- La adopción de una legislación sobre petróleo y sus derivados, que introduce un trato diferencial entre los productos importados y los de producción nacional.

- La iniciación de una investigación con base en la sección 301 en contra de Brasil, referente al respeto de los derechos de propiedad intelectual sobre los medicamentos.

- Las limitaciones en el pago del servicio de la deuda adoptadas unilateralmente por ciertos países de la región y el aumento de las reservas de los principales bancos norteamericanos —y europeos—, para prevenir futuros incumplimientos, junto con el mantenimiento de la reticencia a conceder nuevos créditos.

- La propuesta legislativa pendiente ante la Cámara de Representantes del Congreso norteamericano que busca limitar las importaciones de textiles, prendas de vestir y calzado, en una reedición de la ley Jenkins, vetada por el Presidente Reagan.

b) Elementos de las relaciones con la Comunidad Económica Europea

Las relaciones de la región con la CEE están afectadas por diversos factores que dificultan un mayor acercamiento. En un documento elaborado por el Grupo de Embajadores Latinoamericanos en Bruselas (GRULA de Bruselas) se ponen de relieve las principales dificultades referentes a estas relaciones.<sup>24/</sup>

Entre los alcances del documento se podrían destacar:

- La constatación de que existe una asimetría en la importancia que uno y otro grupo de países asigna a tales relaciones: "... para Latinoamérica son de importancia fundamental, para la Comunidad Europea revisten un carácter secundario".

- Se identifican tres sectores en los cuales se necesita una acción positiva: la desviación del comercio por parte de la Comunidad en detrimento

de América Latina, la competencia distorsionada y el deterioro de la posición de América Latina como abastecedora de la CEE.

- El GRULA destaca el sector agropecuario como el más perjudicado y, en especial, el comercio de cereales, azúcar, carne, lácteos y de algunas oleaginosas. Asimismo, en relación al comercio de manufacturas, los textiles naturales y sintéticos, los productos de cuero, el hierro de primera fusión y los productos de acero que son objeto de medidas que dificultan el comercio.

- En cuanto al acceso al tratamiento preferencial, el documento denuncia la discriminación en contra de la región respecto a otras áreas en desarrollo, sobre todo en relación con el azúcar, el café y el cacao. Además, América Latina reclama una mayor coincidencia entre los productos beneficiados por el SGP comunitario y las líneas básicas de las exportaciones regionales. Aún en los casos en que hay coincidencia, resalta el documento, las posibilidades de exportación son limitadas por cuotas u otros requisitos.

El documento reconoce la estrecha vinculación de la deuda con el comercio y propone algunas medidas para solucionar el problema. En el campo del comercio se plantea la "... apertura de los mercados europeos a las exportaciones de bienes y servicios de América Latina, aún cuando se produzcan balanzas comerciales deficitarias para los países europeos ..." y el "...establecimiento de mecanismos de "reconversión industrial" para aquellos sectores europeos que no pudieran hacer frente con eficacia y sin protección a las exportaciones latinoamericanas...".

Finalmente, en lo que quizás sea una conclusión realista y uno de los puntos más importantes del documento, los embajadores indican que el escepticismo respecto a las posibilidades de un mayor acercamiento se debe en gran parte a las rigideces que caracterizan la actitud europea. Mientras no haya una voluntad política en este sentido, no podrá haber una mejoría en las relaciones bilaterales, sostienen.

Estas consideraciones son el telón de fondo contra el cual se puede examinar el desempeño del intercambio de la región con la CEE.

Las importaciones de la Comunidad desde América Latina cayeron 13.4% en términos de dólares nominales en 1986 en comparación con 1985, en tanto que sus exportaciones hacia el mercado latinoamericano crecieron 20.3% en el mismo período. En consecuencia, el coeficiente de cobertura de importaciones pasó

de 195 a 140 para el intercambio de la región con la CEE. Paralelamente, la participación de la región en las importaciones totales extra-CEE cayeron de 7.5%, en 1985, a 6.1%, en 1986. Inversamente, la participación de los doce países miembros de la CEE sobre el total de las importaciones de veinte naciones latinoamericanas aumentó de 15.9%, en 1984, a 17.9%, en 1985. La importancia del mercado comunitario para las exportaciones regionales no sufrió variaciones en 1984 y 1985, situándose en 21.5% del total exportado en estos años.<sup>25/</sup>

Algunos elementos merecen mayor atención cuando se analiza el flujo bilateral de comercio. En primer lugar, hay que hacer notar la asimetría en la estructura de los flujos comerciales. En términos porcentuales el cuadro era el siguiente en 1986:

El 74% del valor total exportado por América Latina a la CEE está compuesto por productos con bajo valor agregado (CUCI 0 + CUCI 2 + CUCI 3), en tanto que el 75.9% de las exportaciones comunitarias a la región está constituido por productos con mayor sofisticación tecnológica (CUCI 7 + CUCI 5 + CUCI 6).

Hay que reconocer que las manufacturas aumentaron marginalmente su participación en el total de las exportaciones regionales hacia la CEE. Sin embargo, parte importante de las exportaciones totales se refieren a productos básicos, alimentos y combustibles, cuyos precios están sujetos a grandes oscilaciones en el mercado internacional. Hechos como la caída de los precios del petróleo en 1986 confirman esta afirmación. Asimismo, la propia Política Agrícola Común actúa como elemento depresivo sobre los precios de ciertos alimentos exportados por la región. Además, los acuerdos preferenciales con ex-colonias dificultan las exportaciones hacia el mercado comunitario.

En síntesis, una panorámica superficial del relacionamiento comercial bilateral permite identificar algunos elementos que lo definen de manera global, a saber:

- El acceso a la Comunidad para las manufacturas latinoamericanas no ha sido facilitada de forma significativa.

- El recurso al SGP ha sido limitado. En el caso de los países de América Central, la tasa de cobertura promedio del SGP sobre el total de las exportaciones hacia la CEE no alcanzaba a 10%, en 1985.

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AMERICA LATINA-CEE  
Y CEE-AMERICA LATINA

(% del total en el año 1986)

	Exportaciones A.L. (20) - CEE(12)	Exportaciones CEE(12) - A.L. (20)
Alimentos (CUCI 0)	43.5	5.1
Bebidas y tabaco (CUCI 1)	2.2	1.5
Materias primas (CUCI 2)	17.3	1.4
Combustibles (CUCI 3)	13.3	0.8
Aceites, Grasas y cerdos (CUCI 4)	0.9	0.4
Productos químicos (CUCI 5)	2.6	16.7
Productos manufacturados (CUCI 6)		
Clasificados por material	13.3	12.4
Maquinaria y equipo Transporte (CUCI 7)	4.1	46.8
Productos manufacturados varios (CUCI 8)	1.5	8.0
Otros (CUCI 9)	1.3	6.9

Fuente: IRELA.

- La estructura del comercio reciente sigue la misma asimetría que ha sido la tónica en el intercambio tradicional entre las dos regiones.

c) Elementos de las relaciones comerciales con el Japón

Dos elementos principales definen la importancia de América Latina para el Japón: la abundancia de materias primas que posee y la existencia de un amplio mercado potencial. Para América Latina, el Japón es un importante mercado comprador de sus materias primas y tiene la potencialidad para tornarse en un significativo mercado para sus manufacturas.

La evolución reciente de la economía internacional ha actuado negativamente sobre el incremento de las relaciones bilaterales. El

crecimiento del mercado norteamericano concentró la expansión de las exportaciones tanto japonesas como latinoamericanas, disminuyendo la importancia del intercambio bilateral sobre el total del comercio de ambos. Asimismo, América Latina vio debilitada su capacidad importadora, afectando sus importaciones desde Japón, el cual, a su vez, concentró sus compras en los mercados de Estados Unidos y Europa, tratando así de atenuar los efectos de su elevado superávit comercial con estas áreas.

Las exportaciones latinoamericanas, al igual que las de los demás socios comerciales de Japón, también sufren de restricciones para su entrada en este mercado. En la actualidad, el gobierno japonés trata de poner en práctica medidas que agilicen las importaciones y contradigan las acusaciones de proteccionismo que comúnmente le son lanzados.

Con relación al SGP, el Japón reformó radicalmente su esquema a partir del 1° de abril de 1987. El objetivo de estas modificaciones fue admitir más importaciones bajo el Sistema a través de la disminución de las limitaciones que existían para la entrada de productos. Entre otros elementos, los cambios incluyen:<sup>26/</sup>

- Supresión de los límites máximos para una amplia variedad de productos industriales; elevación de los topes para los productos que siguen sujetos a ellos (por ejemplo, químicos, orgánicos, artículos de deportes, prendas de vestir, resinas artificiales, acero, etc.).

- Los productos industriales excluidos del SGP quedan reducidos a 17 partidas.

- Los "productos seleccionados", que reciben trato igual a la mitad del tipo nación más favorecida se reducen de 36 a 30.

- Se incluirán los "hilados de yute" en la lista de productos objeto del trato especial previsto para los países menos adelantados.

La creciente inversión extranjera de Japón permite esperar un mayor aporte hacia América Latina, aunque en grado inferior al destinado a los países del Sudeste Asiático y del Pacífico.

Asimismo, el Japón anunció que realizará préstamos e inversiones por cerca de US\$30 000 millones en el Tercer Mundo,<sup>27/</sup> asumiendo así una "mayor responsabilidad como potencia económica mundial en la solución de la prolongada crisis de la deuda de las naciones en desarrollo". El plazo para

el desembolso de esta suma sería de cuatro años y representa el mayor esfuerzo de una nación industrializada para enfrentar el problema de la deuda.

Sin embargo, como ya fue resaltado en la sección III.1.c., este programa se enfrenta a problemas en lo que corresponde a la participación del sector privado en la aportación de recursos.

En síntesis, se podría decir que las relaciones de la región con el Japón enfrentan problemas de carácter coyuntural y dificultades estructurales. Entre estas últimas, la distancia geográfica juega un papel importante. Se suele decir que el transporte entre ambas áreas es caro porque no hay grandes flujos recíprocos. Además, las economías en desarrollo del Sudeste Asiático tienen múltiples campos de afinidad y coincidencia con el Japón, de forma que las dificultades para el relacionamiento mutuo son mucho menos evidentes. A Japón, estratégicamente, le interesa un Sudeste Asiático que le pueda servir de fuente de abastecimiento de materias primas, de destino para sus inversiones y de comprador de sus productos de alta tecnología. A este respecto, el desarrollo del Pacífico como principal centro comercial representa un hecho prioritario para el Japón. Asimismo, y en relación a las dificultades estructurales, la adecuación de la cultura y de los modos de producción nipones parecen ser mucho más fácilmente asimilables en el Sudeste Asiático, lo que probablemente contribuye a explicar la concentración reciente de las inversiones foráneas de Japón en esa área.

Los factores coyunturales --ya enumerados al principio de esta sección-- juegan un papel secundario. Indudablemente el interés de Japón en el uso de los recursos naturales seguirá determinando sus inversiones en la región. Sin embargo, la perspectiva de una mayor penetración de las manufacturas producidas en América Latina en el mercado japonés, estará condicionada a la competencia de las exportaciones, primero de los Estados Unidos y de la CEE, después a la de los países del Sudeste Asiático y, finalmente, a la evolución de las condiciones en el propio mercado interno japonés.

## 2. Temas sobre el comercio en el Tercer Mundo

En esta sección se pasará revista a algunos de los principales temas que marcan las relaciones comerciales en el Tercer Mundo. El estudio de las

relaciones comerciales de los países en desarrollo es una necesidad impostergable como insumo básico en la orientación de las políticas comerciales de los países latinoamericanos.

En esta oportunidad, se dará una rápida mirada hacia las naciones más dinámicas del Sudeste Asiático en sus exportaciones hacia el mundo. El seguimiento de su evolución es ilustrativo para las políticas de exportación de los países latinoamericanos, no sólo por el gran dinamismo que han alcanzado, sino también para desmitificar interpretaciones frecuentemente equívocas sobre el éxito económico que han logrado.

Elementos de la situación comercial de Hong-Kong, Singapur, Taiwan Provincia de China y Corea del Sur

En el universo compuesto por las flujos de mercaderías del Tercer Mundo hacia los países industrializados, la posición de Hong-Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán Provincia de China merece ser destacada. Actualmente, sus exportaciones representan cerca del 6.5% del total mundial, cuando en la década de los sesenta esta participación era de menos de 2.0%.

Este crecimiento de las exportaciones fue destinado especialmente al mercado norteamericano, el cual absorbió cerca de 54% del incremento, o 13% del total de las importaciones de los Estados Unidos. La participación de estos cuatro países sobre el total exportado por los Estados Unidos es de cerca de 9%. Una quinta parte del déficit comercial norteamericano es con ellos.

Esta concentración de las exportaciones hacia los Estados Unidos desembocó en la aparición de obstáculos para la penetración en este mercado. Sin embargo, el flujo del comercio apoyado en una política cambiaria de subvaloración muestra señales de gran dinamismo. Entre 1980 y 1986 las importaciones de manufacturas totales de Estados Unidos crecieron 136%, mientras las provenientes de estos cuatro países se incrementaron en 164%. Las exportaciones de manufacturas hacia el Japón, a pesar del poco dinamismo importador de este país, tuvieron un incremento de 34%, contra el aumento total de las importaciones de manufacturas de Japón de 23% en el período.

La explicación para este dinamismo reside en las políticas económicas y en las características de la fuerza de trabajo en estos países. La estrategia de crecimiento adoptada privilegió el crecimiento del sector exportador, vinculando el desarrollo interno a la agresividad competitiva en los mercados

externos, aprovechándose de la mano de obra barata e implementando programas de entrenamiento. Quizás un elemento de diferencia con relación a América Latina fue el reconocimiento temprano del agotamiento del modelo de sustitución de las importaciones, en una situación de restricción de la demanda interna. En otras palabras, demostraron un mayor éxito en el tránsito de una política de industrialización con énfasis en la sustitución de importaciones hacia una política de fomento de las exportaciones.

Un denominador común entre estos países asiáticos es la alta tasa de ahorro nacional como parte del PNB —superior a 20% del PNB de Corea del Sur, y por sobre el 30% en los otros tres—, además de un elevado grado de formación bruta de capital. Asimismo, las políticas salariales adoptadas permitieron acompañar el crecimiento de la productividad sin ocasionar fuertes presiones inflacionarias.

La concentración de las exportaciones hacia el mercado estadounidense dio lugar a reclamos sobre competencia desleal, que han aumentado con el mayor déficit comercial norteamericano. Entre las medidas reclamadas por los Estados Unidos están el mayor equilibrio en los flujos comerciales bilaterales, a través de la eliminación de trabas a la importación; la valorización de las monedas locales, con relación al dólar norteamericano; la modernización y liberalización de los mercados financieros; el estricto respeto a los acuerdos sobre los derechos de la propiedad intelectual, el combate a las falsificaciones y la facilitación del acceso a las inversiones de terceros países.

Entre los cuatro países, no existe una uniformidad económica. De hecho, entre ellos se destaca Corea del Sur, por la capacidad de innovación tecnológica y de adecuación a las nuevas características de la demanda. El desarrollo industrial del país fue fruto de la estrecha cooperación del gobierno con cerca de doce conglomerados locales. Hoy día el país tiene una amplia base industrial, que le permite producir desde semiconductores a computadores personales, además de una serie de productos electrónicos de consumo masivo. Asimismo, es el segundo mayor productor mundial de navíos, y su sector de bienes de capital está capacitado a producir desde plataformas para exploración de petróleo hasta generadores de energía. La industria

automovilística presenta un acelerado ritmo de crecimiento en sus exportaciones.

El desarrollo futuro de los cuatro países mencionados debería permitir el traspaso de ciertas actividades productivas hacia otras naciones del Sudeste Asiático, sobre todo aquellas con menor grado de sofisticación. Esta evolución sería imprescindible en caso de un incremento de las restricciones en los mercados industrializados, toda vez que permitiría la reorientación de flujos de comercio hacia la propia región. Igualmente relevante resultaría la modificación de la política cambiaria y la mayor apertura de sus mercados a las importaciones, permitiendo con esto una mejoría en los niveles de vida y asegurando la modernización de los procesos productivos. Finalmente, la actualización del sector financiero en Taiwán Provincia de China y Corea del Sur, sería de gran provecho para toda la economía.

La situación descrita en las secciones anteriores de este documento crean inquietudes sobre el futuro de los países asiáticos mencionados.

Esto se da por varias razones:

- En primer lugar, la posibilidad de un menor crecimiento en las principales economías industrializadas quitaría de estos países una parte importante del impulso que han logrado tener a través de las exportaciones, toda vez que la expansión de éstas hacia los Estados Unidos y Europa estaría afectada sea por un incremento del proteccionismo sea por una merma en los niveles de consumo.

- En segundo lugar, la creciente competencia internacional por el dominio de los mercados de alta tecnología presenta para estos países un serio desafío. Parte importante de sus exportaciones de manufacturas se compone de productos de consumo que utilizan tecnología importada desde los grandes centros industriales —sobre todo del Japón—, los cuales no estarían dispuestos a traspasar elementos de avanzada hacia posibles competidores que reconocidamente tienen ventajas comparativas en la utilización de insumos tecnológicos importados, salvo si se fortalecen las reglas respecto a la propiedad intelectual y hacia la facilitación de las inversiones extranjeras.

- El tercer elemento en las grandes interrogantes que afectan al Sudeste Asiático se refiere al destino que el reciente desarrollo económico dará a las estructuras sociales que le son peculiares. En efecto, las recientes

manifestaciones en Corea del Sur son indicativas de movimientos hacia cambios en las estructuras sociales que bien podrían afectar también a la organización económica de estos países.

A pesar de las incertidumbres que marcan a esta región, parece haber cierto consenso entre los analistas respecto a las amplias posibilidades que se abren para el crecimiento sostenido de sus economías, sobre todo si no se dan algunas proyecciones pesimistas en el entorno internacional.

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

El lanzamiento de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales generó grandes expectativas. El contenido de la agenda promete una reformulación total del Sistema Internacional de Comercio. Sin embargo, países industrializados y países en desarrollo poseen visiones distintas sobre cual debería ser la nueva organización del sistema de comercio y, más aún, sobre cuáles serían sus respectivos lugares en el Ordenamiento Económico Internacional.

Diversas controversias marcaron la redacción de la declaración ministerial de Punta del Este. Entre éstas, la más importante se refirió a la inclusión del comercio internacional de servicios entre los temas que serán incluidos en el ámbito de las reglas del GATT. La solución encontrada --negociaciones paralelas sobre el comercio de bienes y el comercio internacional de servicios-- pone en duda la capacidad de compatibilizar los puntos de vista de países desarrollados y en desarrollo.

Entre los compromisos asumidos por los participantes se destaca el relativo al "statu-quo y desmantelamiento" de las barreras al comercio. En este compromiso se originó la creación de un Organó de Vigilancia responsable por el seguimiento del grado de cumplimiento de estas medidas por parte de los países participantes. Asimismo, éstos podrán notificar sobre acciones o medidas tomadas en estos campos.

A este respecto, el Organó de Vigilancia ha recibido varias notificaciones de ruptura del statu-quo. Entre ellas se encuentran las referentes al gravamen a las importaciones de petróleo, los gravámenes a los usuarios de aduanas, las disposiciones "Buy America" del Departamento de Defensa sobre herramientas y maquinarias, todas referentes a medidas aprobadas por el Congreso de los Estados Unidos.

Respecto a la estructura de las negociaciones, interesa resaltar la jerarquía establecida.

La supervisión de la conducción de la Ronda Uruguay es ejercida por el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC). Este Comité estableció catorce grupos de negociación (g.n.) relacionados al comercio de mercancías y bajo la coordinación de un Grupo de Negociaciones de Mercancías (GNM). Cada grupo

puede fijar las modalidades de negociación y la manera como habrá de considerar los temas a su cargo. Al 28 de enero de 1987, el CNC reunido con el GNM conoció los planes de negociación de los g.n. y les dio el mandato de completar sus tareas de la fase inicial a fines de 1987. A excepción del plan de negociación sobre salvaguardias, todos los planes contienen una lista de objetivos concretos para esta fase inicial.

A la luz de lo expuesto en las secciones anteriores —que muestra un sistema económico y comercial plagado de conflictos y desequilibrios— parece contradictorio hablar de avances en las negociaciones multilaterales de comercio. Sobre todo resulta paradójico que la solución de los problemas comerciales privilegie la vía bilateral, en momentos en que se busca fortalecer la institucionalidad multilateral.

El fortalecimiento "formal" del sistema multilateral de comercio que persigue la Ronda se distancia de la evolución de la coyuntura "real" de las relaciones comerciales internacionales. Esta dispar evolución podría influir en la posibilidad de lograr acuerdos que perduren más allá de los cuatro años previstos para la duración de la Ronda.

Una forma de disminuir la distancia que separa la "institucionalidad" de la "realidad" sería la adopción de la propuesta de implementación inmediata de los acuerdos a medida que se van logrando. Sin embargo, no se ha llegado a un consenso que permita llevar adelante esta iniciativa, la cual será discutida a finales de 1988 en el denominado "mid-term review".

Paralelamente al Grupo de Negociaciones de Mercancías, se estableció el Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS). La controversia respecto a la inclusión del sector entre las atribuciones del GATT, obligó a que en la definición de los objetivos de la negociación se tuviera que dejar en claro las posiciones de países industrializados y en desarrollo. Esto llevó a que la redacción final carezca de concisión y, en cierto sentido, de coherencia. A continuación se incluye el texto del GNS sobre los objetivos de la negociación:

"En esta esfera, las negociaciones tendrán por finalidad establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y

de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Este marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios y tendrá en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes".

Asimismo, el GNS identificó los elementos que se deberán estudiar en 1987:

- Cuestiones de definición y estadística.
- Conceptos generales en los que podrían basarse los principios y normas relativas al comercio de servicios, incluidas las posibles disciplinas para sectores particulares.
- Ambito del marco multilateral para el comercio de servicios.
- Disciplinas e instrumentos internacionales existentes.
- Medidas y prácticas que contribuyan a la expansión del comercio de servicios o que la limiten, incluidos específicamente cualesquier obstáculos que perciban los distintos participantes y a los que puedan ser aplicables las condiciones de transparencia y liberalización progresiva.

Una crítica que ha sido efectuada a este "programa" de trabajo es que los países en desarrollo tienen necesidades de comercio y desarrollo específicas que requieren de un mayor esfuerzo de compilación y análisis de información y estadísticas, de forma que el plazo hasta fines de 1987 les parece insuficiente para la importancia de la tarea. Asimismo, se ha discutido la competencia del GNS para referirse a las reglamentaciones nacionales sobre servicios, toda vez que éstas sean indispensables para el crecimiento progresivo de las economías de los países en desarrollo.

En síntesis, lo que se trata de demostrar es lo relativamente inadecuado del instrumental negociador utilizado en la Ronda Uruguay ante lo complejo de la realidad de las relaciones comerciales internacionales.

Dentro de una óptica positiva, la realización de la Ronda implica el reconocimiento tácito de los problemas en el seno del sistema internacional de comercio. Sin embargo, una visión más cercana a la realidad obligaría a reconocer que, si se cumplieran los compromisos asumidos en las rondas anteriores, se podría prescindir de la actual en muchos de sus temas.

Por otro lado, si se pretendiera efectivamente reorganizar el sistema internacional de comercio, habría que fortalecer y reformar los mecanismos vinculados al ámbito financiero. Sin ello los países del Tercer Mundo seguirán dependiendo de los recursos aportados por los superávits comerciales que obtengan. Esto implica hacer que las tareas de organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial sean funcionales a los objetivos que persiguen.

No sólo las políticas comerciales y financieras de los países industriales necesitan de reorientación. También su desarrollo industrial y agrícola requiere adecuarse a las características de una economía global. Como se vislumbra en la tercera sección de este documento, el crecimiento del sector industrial en las economías centrales se orienta hacia los rubros de tecnología de punta. Se trata de una evolución paralela que implica gastos de investigación y desarrollo elevados para productos que van a competir simultáneamente en el mercado. Los avances en el campo de la superconductividad ejemplifican esta afirmación. La simultaneidad de los descubrimientos en el Japón, los Estados Unidos y Europa permite prever el surgimiento de tecnologías similares. Tecnologías que serán competitivas entre sí, originando conflictos comerciales a partir de múltiples acusaciones recíprocas de dumping, subvenciones e "industrial targeting". Otro ejemplo que ya ha generado fricciones se refiere a los semiconductores.

Todo ésto tiene una doble implicación para los resultados de la Ronda Uruguay. Por un lado, queda claro que el predominio tecnológico implica en el futuro una participación hegemónica en el comercio internacional. Esto quiere decir que los actuales conflictos comerciales son nada más que síntomas de la amplia reestructuración por que pasa la economía mundial. La actual etapa de acomodo de las distintas fuerzas económicas, tanto en el Centro como en la Periferia, da lugar a inquietudes y fricciones que no estaban presentes hasta recientemente, pero que han aumentando con la incorporación de nuevos países en el rol de exportadores mayoritarios de manufacturas.

La segunda implicación está estrechamente vinculada al punto anterior. En la medida en que el predominio en el comercio internacional está dado por la posibilidad de lograr adquirir el dominio de nuevas tecnologías —y en vista de la competencia por lograr el más rápido desarrollo de las tecnologías de punta—, queda claro que en el futuro habrá una mayor competencia entre

los países industrializados para llegar a una posición ventajosa en este campo. Ahora bien, ésto no parece estar suficientemente previsto en la pauta de negociaciones de la Ronda Uruguay.

En relación al comercio agrícola, la propuesta norteamericana de eliminación de distorsiones 28/ no ha recibido amplio apoyo por distintas razones:

- En primer lugar, como ya se ha dicho, al parecer, tanto a la CEE como al Japón no les conviene un sistema de comercio agrícola liberalizado.

- En segundo lugar, para los países en desarrollo la propuesta norteamericana no incluye el reconocimiento de un trato diferenciado y preferencial hacia ellos.

- En tercer lugar, no parece totalmente claro que los Estados Unidos actúe con plena convicción al proponer estas medidas, cuando paralelamente aplica subsidio a sus exportaciones de lácteos y de cereales.

Las dificultades del comercio agrícola tienden a agudizarse con los nuevos desarrollos en bioingeniería y el consiguiente incremento en la productividad.

Ante la incertidumbre que marca la Ronda Uruguay, la perspectiva de un sistema de comercio orientado hacia las necesidades de los países industrializados es un desafío real para los países en desarrollo. Para poder enfrentarlo con eficacia resulta indispensable el uso de la concertación y del poder de negociación conjunto.

En este sentido, la permuta: "liberalización en el mercado de bienes a cambio de libre acceso a los mercados de factores", parece implicar el intercambio de la participación en sectores con crecimiento dinámico en el ámbito del comercio por una parcela mayor en áreas menos promisorias, sobre todo si se consideran las estadísticas sobre la evolución de ambos mercados.

Además, conviene tener presente que los compromisos de la Ronda Tokio no constituyen un punto de partida, sino que su cumplimiento debería ser condición sine qua non para las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Por todo ésto, al menos para el Tercer Mundo, la precaución y la previsión deberían ser actitudes siempre presentes en las actuales negociaciones multilaterales de comercio.

## V. PERSPECTIVA FINAL

La rápida recapitulación realizada a lo largo de este trabajo permite identificar un panorama no significativamente distinto del verificado en el periodo que lo antecedió. A pesar de esto, se puede notar que las contradicciones inherentes a la evolución de corto plazo adquieren mayor relieve, y las tendencias preexistentes parecen acentuarse.

Diversos eventos no fueron abordados, sea por falta de espacio o porque ocurrieron cuando el proceso de redacción del presente informe estaba muy avanzado. Entre ellos, quizás el que mayor repercusión tenga en la definición del entorno internacional de corto plazo sea el denominado "lunes negro", del 19 de octubre de 1987, con la caída de la Bolsa en Nueva York. De una u otra manera, este evento —que era esperado, e incluso había sido augurado por muchos economistas— representa un hito en la evolución del sistema económico de la posguerra.

El examen de las consecuencias de esta caída en las demás economías industrializadas, pone de relieve la cuestión de la interdependencia entre ellas que se ha mencionado a través de este trabajo. También resalta la necesidad impostergable de medidas que persigan el reequilibrio de las finanzas internacionales. En efecto, la reestructuración económica global es una condición previa para la solución de la actual crisis. Sin embargo, esta reestructuración pasa antes por el reordenamiento interno de las principales economías y por un esfuerzo renovado hacia una coordinación que permita eludir la posibilidad de una recesión.

Tampoco se ha hecho mención a los avances hacia la cooperación e integración de América Latina y el Caribe, tema que será objeto de un informe separado. No obstante, hay que hacer notar el carácter determinante de la opción integracionista en el momento actual. Esta opción no se refiere solamente a criterios económicos y técnicos, sino que abarca decisivamente las variables políticas y sociales. La reversión de la crónica dependencia externa de la región sólo podrá lograrse a través de políticas de complementación entre los países. No se trata aquí de un anhelo sino de una necesidad apremiante, de cuya realización dependerá la forma de inserción en la economía mundial.

Entre las preocupaciones hacia el futuro, la Ronda Uruguay ocupa también lugar destacado. Es de esperar que se encuentre el consenso que permita dar una forma más justa al sistema de comercio, sin el cual la puesta en práctica de eventuales acuerdos estará comprometida. Esto es aún más notorio cuando, paralelamente a la Ronda Uruguay, se desarrollan negociaciones hacia la creación de áreas de libre comercio, como es el caso de Canadá y los Estados Unidos.

Por otro lado, la modificación en la estructura de la economía mundial tendrá que converger hacia mecanismos que permitan la reanudación del desarrollo en el Tercer Mundo. Esto sólo será posible si se definen prioridades, orientadas a solucionar la cuestión del endeudamiento externo, del financiamiento para el desarrollo y atacar las políticas comerciales proteccionistas. El mayor crecimiento del Tercer Mundo es una de las respuestas requeridas ante la amenaza recesiva a nivel global. Pero, la reanudación del crecimiento requiere previamente de los cambios necesarios a nivel internacional.

Por esta razón, la elaboración de esta sección está fuertemente influida por los últimos acontecimientos, cuyas repercusiones en el futuro son todavía incógnitas, pero cuya solución exige el ejercicio inequívoco de la cooperación.

#### Notas

1/ UNCTAD, "Trade and Development Report, 1987" (UNCTAD/TDR/7), U.N. Sales N° E.87.II.D.7, Ginebra, 1987, capítulo I, pp. 77 y 78.

2/ Presentación del Embajador Alan Woods, Vice-representante de Comercio de los Estados Unidos, ante el Comité de Asuntos Gubernamentales del Senado, Washington, 8 de junio de 1987.

3/ The White House, Office of the Press Secretary, Statement by the President, 17 de abril de 1987, Santa Bárbara, California.

4/ UNCTAD, Trade and Development Report, (UNCTAD/TDR/7), junio de 1987, U.N. Sales No. E.87.II.D.7, Ginebra, página 138.

5/ Ibid., página 139.

6/ Silk, Leonard, Painful Japan-US shift in economic relations, The New York Times, 27 de abril de 1987.

7/ Vincent, Bob, Rice Policy Under Attack, Financial Times, 25 de julio de 1987.

8/ Yeutter, Clayton, USIR, "Discurso en la 24a. Conferencia de Negocios Japón-Estados Unidos", San Francisco, California, 13 de julio de 1987.

- 9/ Vincent, Bob, Rice Policy ..., op.cit.
- 10/ Ibid.
- 11/ Auerbach, Stuart y Clay Chandler, Japanese Assurances Satisfy Baldrige, The Washington Post, 17 de julio de 1987.
- 12/ Armbruster, William, U.S.-Japan ties improving more than people think, official says, Journal of Commerce, 17 de julio de 1987.
- 13/ GATT, "Evolución del sistema de comercio de octubre de 1986 a marzo de 1987", (C/W/517), 29 de mayo de 1987, Ginebra, párrafo 65.
- 14/ Ibid.
- 15/ Para mayores detalles, véase, CEPAL, "La evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales", (IC/R.596), 11 de mayo de 1987, Santiago, pp. 38 a 43.
- 16/ Ibid., página 43.
- 17/ Lorino, Philippe, "La CEE en la competencia tecnológica mundial", en La Tercera Revolución Industrial, (Carlos Ominami, comp.). Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1986, página 350.
- 18/ Dullforce, William, U.S. and EC fail to resolve row over Airbus, Financial Times, 25/26 de julio de 1987.
- 19/ Marsh, David, Airbus group under pressure to co-operate in U.S., Financial Times, 13 de julio de 1987.
- 20/ Porter, Janet, EC's De Clerq promises Retaliation, Journal of Commerce, 26 de junio de 1987.
- 21/ Journal of Commerce, EC slaps U.S. with list of unfair trade acts, 3 de abril de 1987.
- 22/ Para un análisis de los conflictos internos en Japón, véase, Drucker, Peter F., JAPAN'S CHOICES, Foreign Affairs, Summer 1987, pp. 923 A 941.
- 23/ International Herald Tribune, "EC Broadens Dumping Duties to Cover Parts", 23 de junio de 1987.
- 24/ Véase, "Reflexiones sobre las relaciones entre América Latina y la Comunidad Europea", capítulos del SELA, No. 16, abril-junio 1987.
- 25/ Véase "Economic relations between the european community and Latin America: A statistical profile", Working Paper N° 10, IRELA, Madrid, 1987.
- 26/ GATT, "Evolución del Sistema ...", op.cit., párrafos 218 a 222.
- 27/ Integración Latinoamericana, año 12, No. 126, agosto 1987, página 54.
- 28/ Véase Sección II.3.



**ANEXOS**



Cuadro anexo 1

COMERCIO ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS, POR GRUPOS DE PRODUCTOS · 1981-1985  
(Miles de millones de dólares, exportaciones fob, importaciones cif)

	Año	JAPON - EEUU			JAPON - CEE			EEUU - CEE		
		Exportaciones	Importaciones	Balance	Exportaciones	Importaciones	Balance	Exportaciones	Importaciones	Balance
Productos alimenticios	1981	0.23	7.49	-7.26	0.15	0.99	-0.84	9.29	3.16	6.13
	1982	0.26	6.19	-5.93	0.13	0.82	-0.69	8.29	3.45	4.84
	1983	0.32	6.63	-6.31	0.15	0.77	-0.62	7.20	3.74	3.46
	1984	0.40	7.19	-6.79	0.18	0.99	-0.81	6.21	4.28	1.93
	1985	0.42	6.25	-5.83	0.12	0.99	-0.87	5.05	4.73	0.32
Materias primas	1981	0.04	2.70	-2.66	0.11	0.14	-0.03	2.02	0.39	1.63
	1982	0.03	2.63	-2.60	0.09	0.15	-0.06	1.96	0.34	1.62
	1983	0.05	2.45	-2.40	0.10	0.16	-0.06	1.93	0.42	1.51
	1984	0.06	2.69	-2.63	0.10	0.24	-0.14	2.07	0.55	1.52
	1985	0.07	2.39	-2.32	0.11	0.22	-0.11	1.83	0.57	1.26
Menas y otros minerales	1981	0.01	1.00	-0.99	0.01	0.06	-0.05	1.18	0.24	0.94
	1982	0.01	0.82	-0.81	0.01	0.06	-0.05	0.98	0.15	0.83
	1983	0.01	0.85	-0.84	0.01	0.17	-0.16	1.07	0.15	0.92
	1984	0.01	0.91	-0.90	0.01	0.18	-0.17	0.99	0.22	0.77
	1985	0.01	0.95	-0.94	0.02	0.12	-0.10	0.91	0.21	0.70
Combustibles	1981	0.04	2.63	-2.59	0.02	0.04	-0.02	3.10	6.33	-3.23
	1982	0.01	3.11	-3.10	0.06	0.02	0.04	3.74	6.84	-3.10
	1983	0.02	2.35	-2.33	0.08	0.10	-0.02	2.25	5.84	-3.59
	1984	0.07	2.10	-2.03	0.06	0.03	0.03	2.18	6.74	-4.56
	1985	0.06	1.96	-1.90	0.03	0.08	-0.05	2.43	5.44	-3.01
Metales no ferrosos	1981	0.34	0.77	-0.43	0.20	0.26	-0.06	0.78	0.88	-0.10
	1982	0.32	0.63	-0.31	0.12	0.18	-0.06	0.73	0.85	-0.12
	1983	0.44	0.55	-0.11	0.09	0.20	-0.11	0.59	1.80	-1.21
	1984	0.54	0.62	-0.08	0.06	0.30	-0.24	0.55	1.37	-0.82
	1985	0.55	1.96	-1.41	0.06	0.23	-0.17	0.51	1.32	-0.81
Total de los productos primarios	1981	0.66	14.60	-13.94	0.49	1.49	-1.00	16.37	11.00	5.37
	1982	0.64	13.39	-12.75	0.42	1.23	-0.81	15.70	11.63	4.07
	1983	0.84	12.82	-11.98	0.43	1.39	-0.96	13.04	11.95	1.09
	1984	1.09	13.51	-12.42	0.42	1.73	-1.31	11.99	13.16	-1.17
	1985	1.11	12.11	-11.00	0.34	1.64	-1.30	10.72	12.27	-1.55
Hierro y acero	1981	4.00	0.05	3.95	0.25	0.03	0.22	0.25	3.77	-3.52
	1982	2.82	0.05	2.77	0.31	0.04	0.27	0.19	3.37	-3.18
	1983	2.17	0.04	2.13	0.23	0.04	0.19	0.12	1.89	-1.77
	1984	3.29	0.05	3.24	0.24	0.10	0.14	0.14	2.96	-2.82
	1985	2.82	0.04	2.78	0.23	0.05	0.18	0.15	3.14	-2.99
Productos químicos	1981	1.27	3.04	-1.77	0.90	1.66	-0.76	5.81	3.79	2.02
	1982	1.25	3.32	-2.07	0.95	1.83	-0.88	5.53	4.02	1.51
	1983	1.54	3.54	-2.00	1.04	1.95	-0.91	5.36	4.83	0.53
	1984	1.83	4.09	-2.26	1.13	2.24	-1.11	6.20	6.26	-0.06
	1985	1.92	3.73	-1.81	1.27	2.21	-0.94	6.11	6.73	-0.62
Otras semi-manufacturas	1981	0.75	0.87	-0.12	0.31	0.38	-0.07	1.30	2.14	-0.84
	1982	0.72	0.82	-0.10	0.29	0.33	-0.04	1.08	1.91	-0.83
	1983	0.88	0.80	0.08	0.30	0.36	-0.06	1.13	2.15	-1.02
	1984	1.16	0.83	0.33	0.32	0.39	-0.07	1.06	3.03	-1.97
	1985	1.12	0.81	0.31	0.36	0.41	-0.05	0.90	3.36	-2.46
Productos de las las industrias electromecánicas	1981	29.45	5.80	23.65	15.24	2.56	12.68	21.98	17.13	4.85
	1982	28.42	5.64	22.78	13.26	2.11	11.15	20.32	17.00	3.32
	1983	34.56	6.49	28.07	14.83	2.42	12.41	20.06	17.98	2.08
	1984	48.97	7.28	41.69	15.71	2.56	13.15	22.05	24.92	-2.87
	1985	54.52	7.77	46.75	16.22	2.47	13.75	22.52	30.66	-8.14

(conclusión)

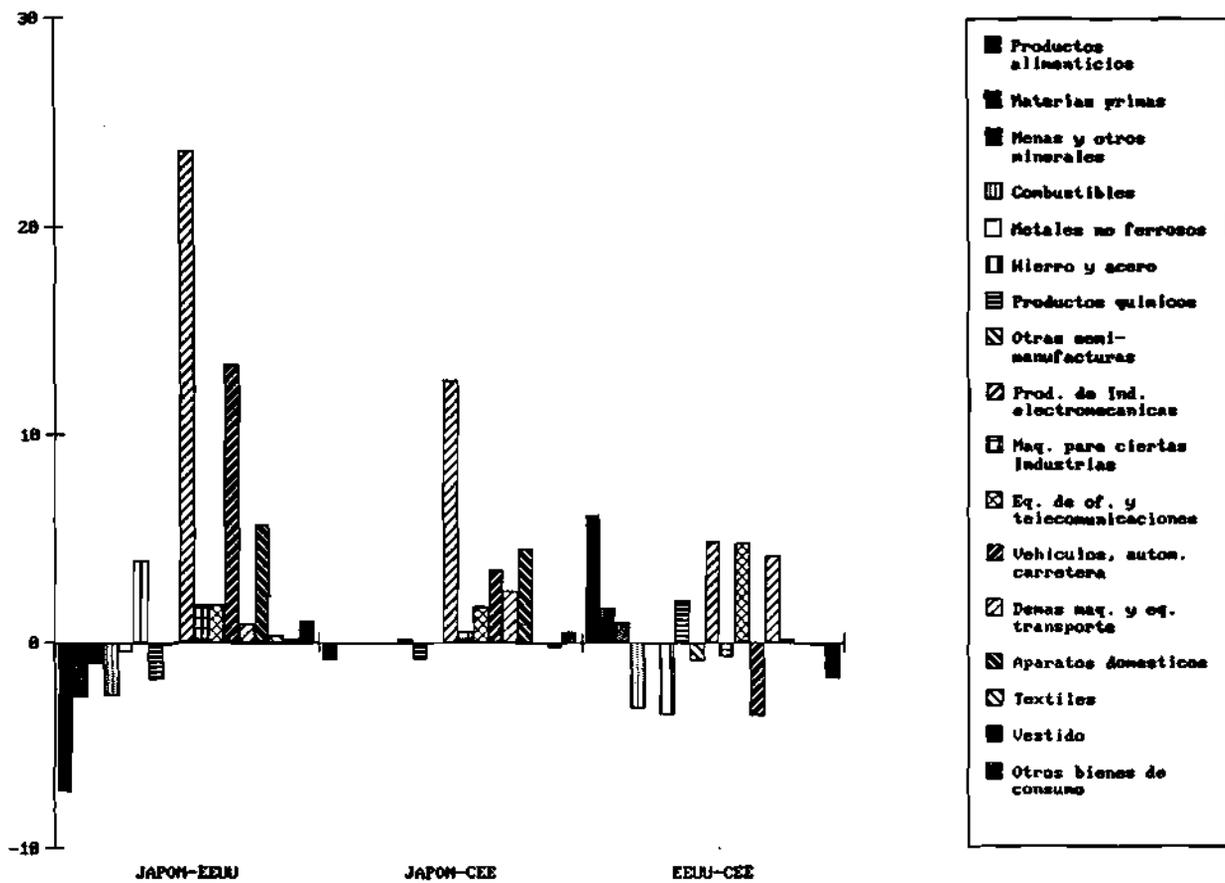
	Año	JAPON - EEUU			JAPON - CEE			EEUU - CEE		
		Exportaciones	Importaciones	Balance	Exportaciones	Importaciones	Balance	Exportaciones	Importaciones	Balance
Maquinarias para ciertas industrias	1981	2.79	0.98	1.81	1.25	0.71	0.54	4.09	4.76	-0.67
	1982	2.44	1.06	1.38	1.08	0.72	0.36	3.96	4.64	-0.68
	1983	2.62	0.93	1.69	1.20	0.65	0.55	3.31	4.51	-1.20
	1984	4.24	0.99	3.25	1.38	0.69	0.69	3.42	6.25	-2.83
	1985	4.97	0.97	4.00	1.66	0.76	0.90	3.41	7.24	-3.83
Equipo de oficina y de telecomunicaciones	1981	3.15	1.34	1.81	1.93	0.20	1.73	5.69	0.93	4.76
	1982	3.56	1.38	2.18	1.81	0.16	1.65	5.83	0.99	4.84
	1983	5.69	1.57	4.12	2.41	0.16	2.25	6.40	1.24	5.16
	1984	9.28	2.13	7.15	3.19	0.17	3.02	7.65	1.98	5.67
	1985	8.55	2.06	6.49	3.47	0.18	3.29	7.61	2.39	5.22
Vehículos, automóviles de carretera	1981	13.52	0.13	13.39	3.78	0.32	3.46	1.04	4.65	-3.61
	1982	13.07	0.11	12.96	3.17	0.37	2.80	0.93	5.09	-4.16
	1983	14.94	0.12	14.82	3.76	0.44	3.32	0.81	5.71	-4.90
	1984	18.85	0.13	18.72	3.79	0.51	3.28	0.87	7.71	-6.84
	1985	23.48	0.12	23.36	3.86	0.58	3.28	0.90	9.93	-9.03
Demás máquinas y equipos de transporte	1981	4.05	3.15	0.90	3.64	1.20	2.44	10.36	6.20	4.16
	1982	4.02	2.84	1.18	2.84	0.76	2.08	8.85	5.71	3.14
	1983	4.75	3.57	1.18	3.11	1.06	2.05	8.78	5.89	2.89
	1984	6.80	3.70	3.10	3.20	1.08	2.12	9.33	8.12	1.21
	1985	7.14	4.39	2.75	2.92	0.82	2.10	10.05	10.15	-0.10
Aparatos y enseres domésticos	1981	5.94	0.21	5.73	4.64	0.13	4.51	0.80	0.59	0.21
	1982	5.33	0.26	5.07	4.35	0.10	4.25	0.75	0.57	0.18
	1983	6.56	0.31	6.25	4.35	0.11	4.24	0.76	0.64	0.12
	1984	9.80	0.34	9.46	4.14	0.12	4.02	0.78	0.85	-0.07
	1985	10.38	0.24	10.14	4.31	0.12	4.19	0.55	0.95	-0.40
Textiles	1981	0.54	0.14	0.40	0.32	0.36	-0.04	0.72	0.69	0.03
	1982	0.50	0.11	0.39	0.34	0.38	-0.04	0.56	0.64	-0.08
	1983	0.59	0.11	0.48	0.32	0.34	-0.02	0.48	0.71	-0.23
	1984	0.65	0.13	0.52	0.30	0.37	-0.07	0.44	1.13	-0.69
	1985	0.62	0.13	0.49	0.35	0.39	-0.04	0.43	1.28	-0.85
Vestido	1981	0.28	0.09	0.19	0.06	0.28	-0.22	0.27	0.40	-0.13
	1982	0.26	0.08	0.18	0.06	0.29	-0.23	0.17	0.43	-0.26
	1983	0.37	0.05	0.32	0.05	0.26	-0.21	0.13	0.56	-0.43
	1984	0.50	0.05	0.45	0.05	0.26	-0.21	0.10	1.06	-0.96
	1985	0.45	0.04	0.41	0.06	0.28	-0.22	0.08	1.43	-1.35
Otros bienes de consumo	1981	1.57	0.57	1.00	1.18	0.66	0.52	1.70	3.43	-1.73
	1982	1.61	0.61	1.00	1.18	0.68	0.50	1.59	3.89	-2.30
	1983	1.87	0.55	1.32	1.14	0.74	0.40	1.50	4.31	-2.81
	1984	2.47	0.60	1.87	1.08	0.71	0.37	1.50	5.66	-4.16
	1985	2.89	0.59	2.30	1.11	0.82	0.29	1.57	6.93	-5.36
Total de las manufacturas	1981	37.86	10.56	27.30	18.26	5.93	12.33	32.04	31.36	0.68
	1982	35.57	10.63	24.94	16.37	5.66	10.71	29.44	31.26	-1.82
	1983	41.98	11.59	30.39	17.92	6.11	11.81	28.77	32.44	-3.67
	1984	58.86	13.03	45.83	18.83	6.63	12.20	31.50	45.02	-13.52
	1985	64.33	13.12	51.21	19.61	6.63	12.98	31.76	53.53	-21.77
TOTAL (a)	1981	38.90	25.35	13.55	18.89	7.55	11.34	49.57	43.64	5.93
	1982	36.62	24.27	12.35	16.95	7.00	9.95	46.53	44.52	2.01
	1983	43.30	24.74	18.56	18.48	7.64	10.84	42.94	45.77	-2.83
	1984	60.58	26.97	33.61	19.40	8.54	10.86	44.97	59.92	-14.95
	1985	66.11	25.89	40.22	20.10	8.44	11.66	44.11	68.02	-23.91

Fuente: GATT, Comercio Internacional 1984/1985, Ginebra 1985 y cálculos de la CEPAL.

Nota: (a) Comprende productos no clasificados, según su categoría.

## Gráfico 1

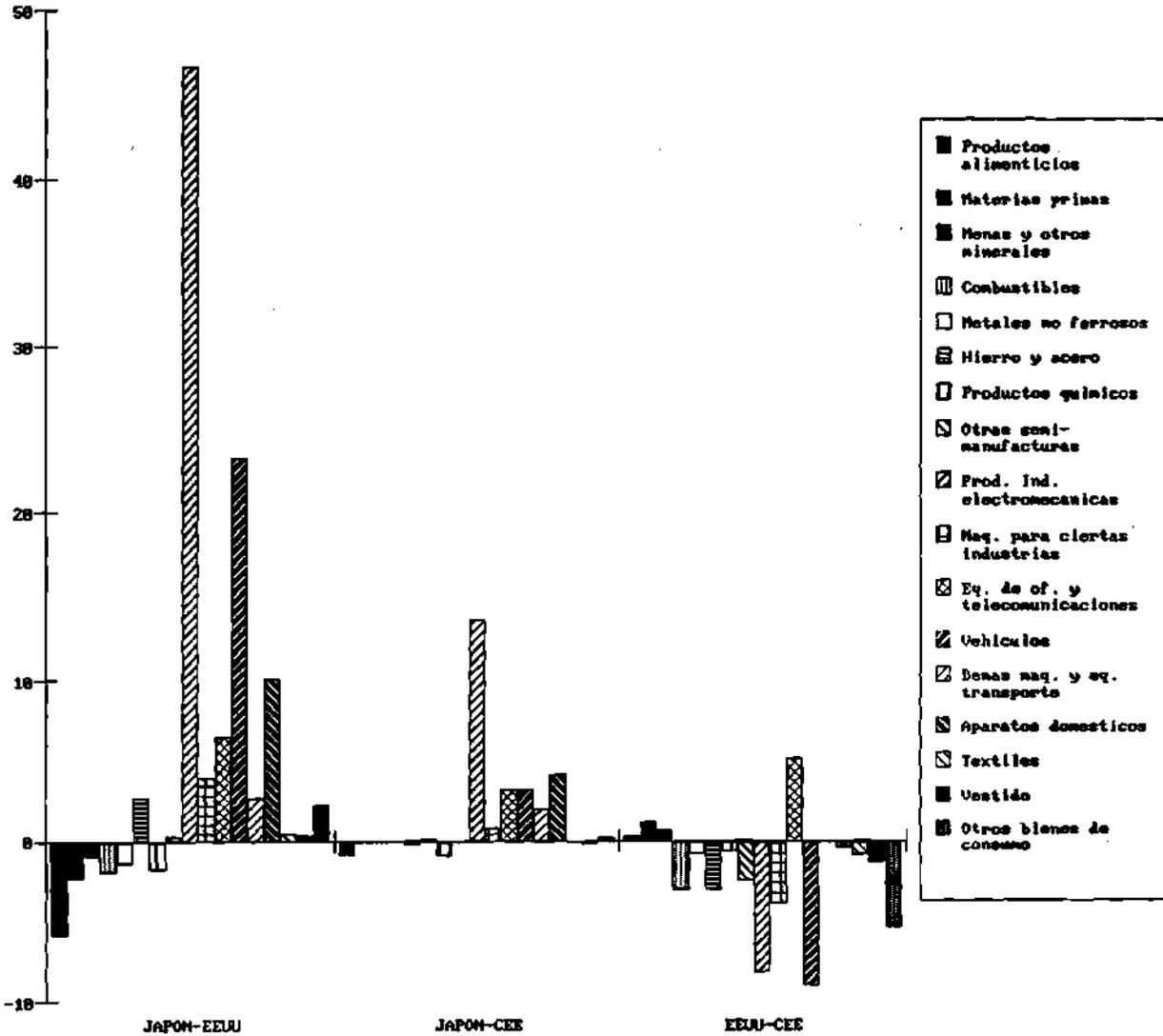
EVOLUCION DEL BALANCE DEL COMERCIO DE BIENES ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS, 1981  
(Millas de millones de dolares)



Fuente: véase cuadro anexo 1

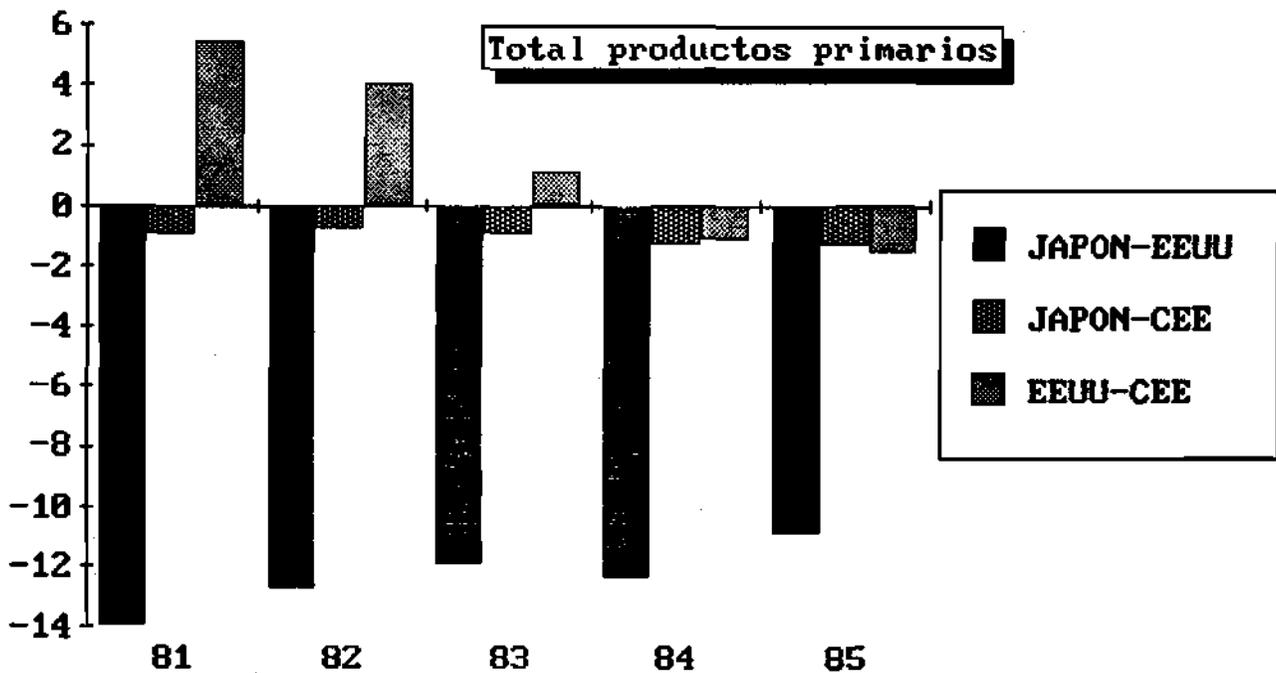
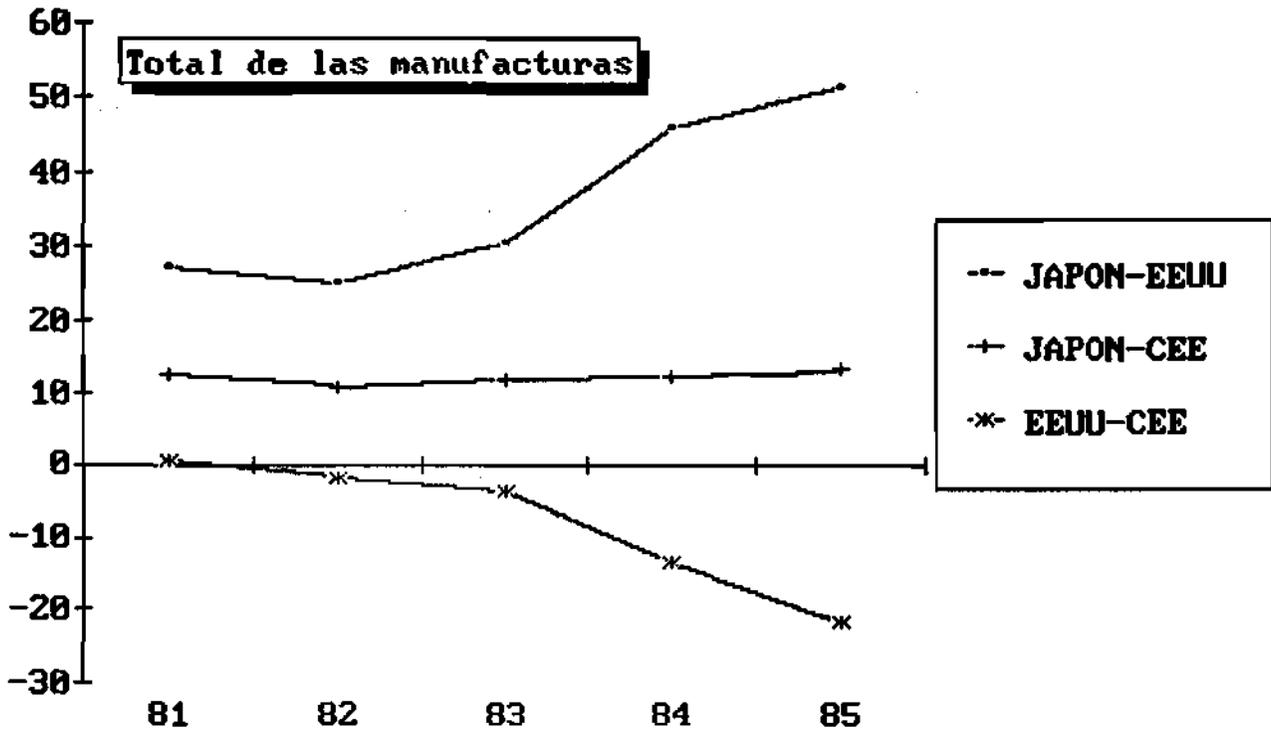
Gráfico 2

EVOLUCION DEL BALANCE DEL COMERCIO DE BIENES ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS, 1985  
(Miles de millones de dolares)



Fuente: véase cuadro anexo 1

Evolución del balance comercial entre las principales economías industrializadas para las manufacturas y los productos primarios



Fuente: véase cuadro anexo 1

## CUADRO ANEXO 2

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

	1984	1985	1986	1987		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL
				1 TRIM	2TRIM							
TIPO DE CAMBIO												
JAPON	237.60	238.60	168.50	153.20	142.60	154.50	153.50	151.60	143.00	140.50	144.50	
R.F.A.	2.85	2.94	2.17	1.84	1.81	1.86	1.83	1.83	1.81	1.79	1.82	
TASA DE DESCUENTO OFICIAL												
EEUU	8.00	7.50	5.50	5.50	n.a.	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50
JAPON	5.60	5.00	3.00	2.50	n.a.	3.00	2.89	2.50	2.50			
R.F.A.	4.50	4.00	3.50	3.00	3.00	3.50	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	
EVOLUCION DEL SALDO COMERCIAL TOTAL a/												
EEUU	-123180	-139680	-166332	-174564	n.a.	-135804	-201996	-185892	-150336	-162132		
JAPON	33696	45552	81528	97572	n.a.	107856	97032	87828	89616	78708		
R.F.A.	18720	24924	51852	62880	n.a.	57288	73644	57720	63948	71544		
CEE	-19152	-10992	19836	16236	n.a.	20880	18456	9348	5664	11520		

FUENTE: OECD, MAIN ECONOMIC INDICATORS, varios numeros.  
a/se refiere a promedios mensuales anualizados

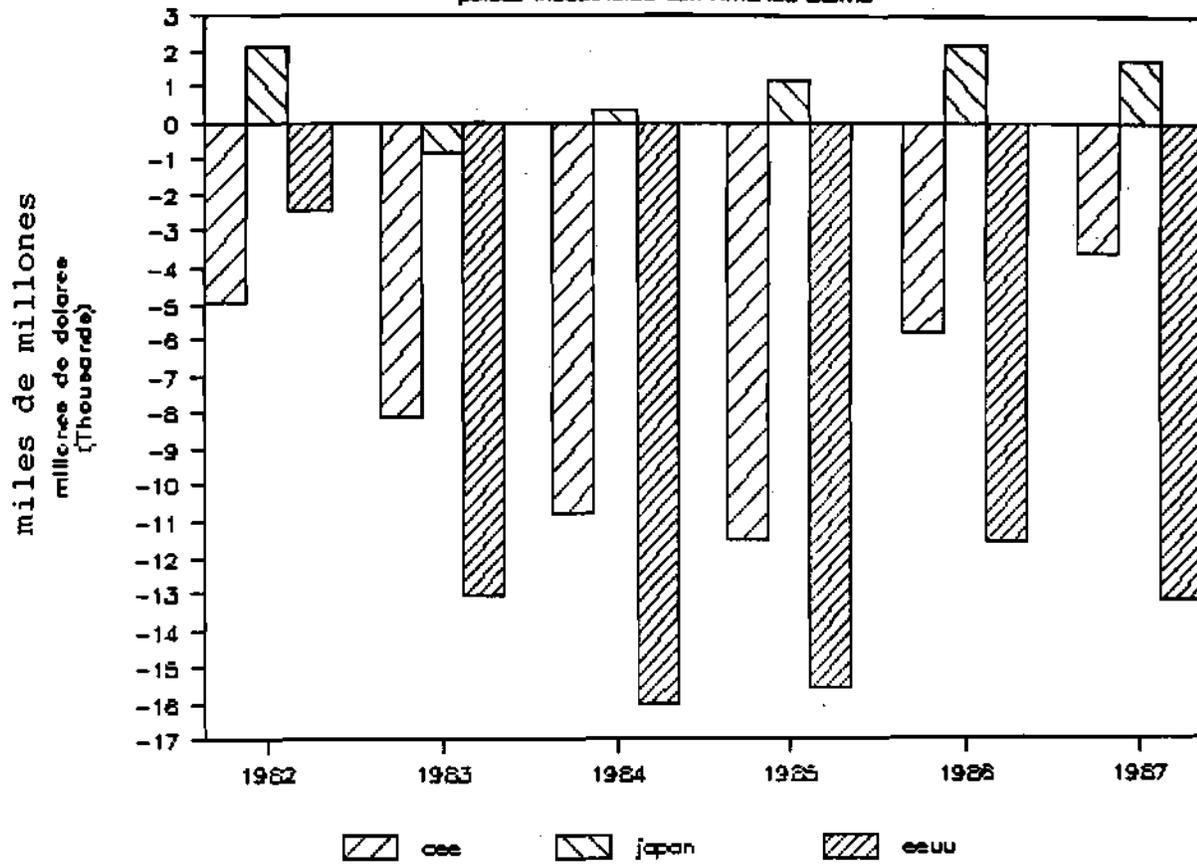
## Cuadro Anexo 3

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

EXPORTACIONES HACIA AMERICA NON-OECD						
	1982	1983	1984	1985	1986	1987 b/
CEE	16018.8	13072.8	14977.2	14620.8	17781.6	19260.0
JAPON	8712.0	5917.2	7952.4	7822.8	8760.0	7627.2
EEUU	33591.6	25725.6	29684.4	31020.0	31078.8	31322.4
EXPORTACIONES HACIA AMERICA LATINA						
CEE	12913.2	10125.6	11808.0	11805.6	14272.8	15499.2
JAPON	8167.2	5442.0	7341.6	7260.0	8136.0	7282.8
EEUU	30086.4	22618.8	26301.6	27849.6	27968.4	28066.8
IMPORTACIONES DESDE AMERICA NON-OECD						
CEE	20418.0	20143.2	24627.6	25218.0	22016.4	21039.6
JAPON	6199.2	6375.6	7101.6	6220.8	6151.2	5904.0
EEUU	37989.6	41743.2	47894.4	46909.2	41948.4	43594.8
IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA						
CEE	17887.2	18283.2	22598.4	23343.6	20149.2	19094.4
JAPON	6024.0	6283.2	7000.8	6070.8	5928.0	5559.6
EEUU	32512.8	35683.2	42340.8	43447.2	39541.2	41280.0
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA NON-OECD						
CEE	-4399.2	-7070.4	-9650.4	-10597.2	-4234.8	-1779.6
JAPON	2512.8	-458.4	850.8	1602.0	2608.8	1723.2
EEUU	-4398.0	-16017.6	-18210.0	-15889.2	-10869.6	-12272.4
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA						
CEE	-4974.0	-8157.6	-10790.4	-11538.0	-5876.4	-3595.2
JAPON	2143.2	-841.2	340.8	1189.2	2208.0	1723.2
EEUU	-2426.4	-13064.4	-16039.2	-15597.6	-11572.8	-13213.2

-----  
 Fuente: OECD, Foreign Trade Statistics, varios números y cálculos Cepal  
 a/promedios mensuales anualizados  
 b/CEE datos hasta marzo, Japón hasta junio, EEUU hasta abril

Gráfico 4  
 saldo de comercio de los principales  
 países industriales con América Latina



Fuente: véase cuadro anexo 3

## CUADRO ANEXO 4

## LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

DESTINO	1980	1983	1984	1985	1986
MUNDO	110428	105879	112903	105498	108241
P. DESARROLLADOS	71226	67555	73967	69768	71135
P. EN DESARROLLO	29081	26964	27679	24055	25249
CEE	19988	17313	18268	17407	20358
EEUU	37085	37271	42136	39793	41583
JAPON	4369	4877	5172	4709	4666
EC. PLANIFICADAS	7699	10411	9816	10262	10231

FUENTE: BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA DE LA ONU, JUNIO 1987

## CUADRO ANEXO 5

## PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

DESTINO	1980	1983	1984	1985	1986
MUNDO	110428	105879	112903	105498	108241
P. DESARROLLADOS	64.50	63.80	65.51	66.13	65.72
P. EN DESARROLLO	26.33	25.47	24.52	22.80	23.33
CEE	18.10	16.35	16.18	16.50	18.81
EEUU	33.58	35.20	37.32	37.72	38.42
JAPON	3.96	4.61	4.58	4.46	4.31
EC. PLANIFICADAS	6.97	9.83	8.69	9.73	9.45

FUENTE: CUADRO ANEXO 4.

## CUADRO ANEXO 6

## CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

DESTINO	1983/1980	1984/83	1985/84	1986/85	1986/80
MUNDO	-4.12	6.63	-6.56	2.60	-1.98
P. DESARROLLADOS	-5.15	9.49	-5.68	1.96	-0.13
P. EN DESARROLLO	-7.28	2.65	-13.09	4.96	-13.18
CEE	-13.38	5.52	-4.71	16.95	1.85
EEUU	0.50	13.05	-5.56	4.50	12.13
JAPON	11.63	6.05	-8.95	-0.91	6.80
EC. PLANIFICADAS	35.23	-5.72	4.54	-0.30	32.89

FUENTE: CUADRO ANEXO 4.

## CUADRO ANEXO 7

## LAS IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA

ORIGEN	1980	1983	1984	1985	1986
MUNDO	126380	91429	98282	96786	102935
P. DESARROLLADOS	76383	50740	56925	57509	63561
P. EN DESARROLLO	44457	33513	34021	31774	30927
CEE	19982	13060	13608	13083	17752
EEUU	38021	24897	28622	29521	29911
JAPON	8542	5919	7966	7763	8698
EC. PLANIFICADAS	5540	7176	7336	7502	8447

FUENTE: BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA DE LA ONU, JUNIO 1987

## CUADRO ANEXO 8

## PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS

ORIGEN	1980	1983	1984	1985	1986
MUNDO	126380	91429	98282	96786	102935
P. DESARROLLADOS	60.44	55.50	57.92	59.42	61.75
P. EN DESARROLLO	35.18	36.65	34.62	32.83	30.05
CEE	15.81	14.28	13.85	13.52	17.25
EEUU	30.08	27.23	29.12	30.50	29.06
JAPON	6.76	6.47	8.11	8.02	8.45
EC. PLANIFICADAS	4.38	7.85	7.46	7.75	8.21

FUENTE: CUADRO ANEXO 7.

## CUADRO ANEXO 9

## CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS

ORIGEN	1983/1980	1984/83	1985/84	1986/85	1986/80
MUNDO	-27.66	7.50	-1.52	6.35	-18.55
P. DESARROLLADOS	-33.57	12.19	1.03	10.52	-16.79
P. EN DESARROLLO	-24.62	1.52	-6.60	-2.67	-30.43
CEE	-34.64	4.20	-3.86	35.69	-11.16
EEUU	-34.52	14.96	3.14	1.32	-21.33
JAPON	-30.71	34.58	-2.55	12.04	1.83
EC. PLANIFICADAS	29.53	2.23	2.26	12.60	52.47

FUENTE: CUADRO ANEXO 7.