Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.681
31 de agosto de 1988

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA EVOLUCION RECIENTE DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES */

III INFORME

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

88-9-1277

INDICE

INTRODUCCION

Este es el tercer informe de la serie que la División de Comercio Internacional y Desarrollo viene preparando para acompañar la evolución de las relaciones comerciales internacionales. Se pretende presentar los principales rasgos de las relaciones entre los más importantes países industrializados y, a la luz de esta evolución examinar el comportamiento de las relaciones comerciales de América Latina con estos países.

El informe consta de cinco capítulos. En el primero, se examinan las características del momento económico en el mundo, pero sobre todo en los países industrializados, y sus posibles reflejos sobre la región latinoamericana.

El segundo capítulo trata de las relaciones comerciales entre los principales países industrializados, y busca poner en relieve los elementos subyacentes a la política comercial de la CEE, Japón y los Estados Unidos. En este capítulo se delinean cuales fueron los principales desacuerdos entre los Estados Unidos, Japón y la CEE.

El tercer capítulo se refiere a las relaciones comerciales de América Latina con los países anteriormente mencionados. Se busca presentar un panorama de los principales problemas que marcan la evolución de las relaciones comerciales de la región, especialmente en lo que se refiere a los obstáculos a la expansión de las exportaciones y a las consecuencias que la evolución económica en el resto del mundo podría tener para la región.

En el cuarto capítulo se revisan algunos de los principales aspectos de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, así como sus implicaciones para la región.

En el quinto capítulo se intenta esbozar un panorama de corto plazo sobre algunos aspectos sobresalientes de la actual coyuntura de las relaciones comerciales internacionales.

I. ESCENARIO GLOBAL Y MARCO DE REFERENCIA

1. La situación económica en el Centro

El escenario económico internacional fue conturbado a fines de 1987 por importantes acontecimientos que provocaron grandes discrepancias entre los principales analistas económicos.

El detonador de este proceso fue, innegablemente, la abrupta caída de la Bolsa de Valores de Nueva York, que provocó bajas importantes en los principales mercados bursatiles del mundo. El crash de Wall Street señaló el final de un período de gran euforia financiera, para anunciar una etapa más impredecible del escenario mundial.

Las consecuencias del 19 de octubre no fueron mayores por la velocidad de la respuesta de los países centrales en reforzar la liquidez del sistema bancario y con ésto, de cierta forma, compensar las consecuencias de la pérdida de confianza en el sistema financiero.

Como era lógico prever, los efectos sobre el mercado cambiario fueron sentidos inmediatamente, llevando el dólar a una caída acelerada en relación al yen y al marco alemán (vease cuadro 1), que obligó a los bancos centrales de los países del G-7 a hacer efectivo lo convenido en el Acuerdo del Louvre, interviniendo en el mercado para evitar una pérdida acelerada de valor de la moneda estadounidense. Aún así, el dólar, luego de la crisis de la Bolsa de Nueva York, siguió una tendencia a la baja que lo llevó a niveles desconocidos después de la segunda guerra mundial.

Ocho meses después del crash la inestabilidad del sistema financiero sigue vigente. Las bolsas de valores, a pesar de una relativa recuperación, siguen una evolución inestable, fruto de la incertidumbre que ronda el panorama económico en los países industrializados. En los Estados Unidos, el comportamiento de ciertos indicadores económicos, sobre todo los relativos a la balanza comercial del país, pasó a ser determinante de las oscilaciones positivas y negativas del índice Dow Jones. El mercado bursátil, en este sentido, parece operar como un barómetro de la confianza en la evolución económica del país, a juzgar por su "sensibilidad" a los principales indicadores.

CUADRO 1

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

	1984	1985	1986	1987	1987																1988	
					1 TRIM	2TRIM	3TRIM	4TRIM	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB
											TIPO DE CAMBIO											
JAPON	237.60	238.60	168.50	144.60	153.20	142.60	146.90	135.70	154.50	153.50	151.60	143.00	140.50	144.50	150.20	147.60	143.10	143.40	135.40	128.30	127.40	129.30
R.F.A.	2.85	2.94	2.17	1.80	1.84	1.81	1.84	1.71	1.86	1.83	1.83	1.81	1.79	1.82	1.85	1.86	1.81	1.80	1.68	1.63	1.65	1.70
											TASA DE DESCUENTO OFICIAL											
EEUU	8.00	7.50	5.50	6.00	5.50	5.50	6.00	6.00	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	6.00	6.00	6.00	6.00		
JAPON	5.00	5.00	3.00	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	3.00	2.89	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50		
R.F.A.	4.50	4.00	3.50	2.50	3.00	3.00	3.00	2.50	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.50	2.50	2.50
											TASA DE INTERES DE CORTO PLAZO a/											
EEUU	7.75	7.05	5.49	5.73	5.72	5.82	6.59	5.73	5.44	5.40	5.72	5.79	5.70	5.82	6.01	6.19	6.59	5.12	5.49	5.73	5.85	5.62
JAPON	6.33	7.36	4.40	3.90	3.99	3.71	3.77	3.90	4.22	3.99	3.99	3.92	3.76	3.71	3.74	3.71	3.77	3.89	3.89	3.90	3.87	
R.F.A.	5.83	4.83	4.81	3.65	3.99	3.70	3.99	3.65	4.49	3.97	3.99	3.89	3.76	3.70	3.83	3.95	3.99	4.70	3.94	3.65	3.40	3.32
											EVOLUCION DEL SALDO COMERCIAL TOTAL b/											
EEUU	-123180	-139680	-166332	-171216	-167652	-165936	-174504	-178680	-135804	-201996	-185892	-150336	-162132	-193764	-172272	-182592	-168636	-195852	154836	-185352	-134808	
JAPON	33696	45552	81528	79932	97416	75924	72456	74544	107856	97032	87828	89616	78708	59724	71964	71424	74112	79944	59844	83868	93780	73272
R.F.A.	18720	24924	51852	65400	63120	64332	63768	70200	57288	73644	57720	63948	71544	56952	64392	57804	69120	57132	73452	80016		
CEE	-19152	-11124	19752	7008	15552	2892	3144	6432	20880	18456	9348	5664	11520	-7188	-4956	60	8916	-18096	18468	18900		

FUENTE: OCDE, MAIN ECONOMIC INDICATORS, varios numeros.
a/se refiere a letras del Tesoreria de 3 meses plazo, y a la tasa Genzaki del mismo plazo para el mercado japonés.
b/se refiere a promedios mensuales anualizados

En la actualidad, parece descartada la posibilidad de una recesión a corto plazo en los Estados Unidos. La principal preocupación sobre el futuro inmediato de la economía norteamericana parece referirse a la amenaza de un repunte inflacionario, originado en las presiones sobre el sistema productivo provenientes del aumento de las exportaciones, del ritmo de consumo interno, del crecimiento de los niveles de ocupación laboral y de los elevados índices de utilización de la capacidad instalada en varios sectores, además del aumento de precios de las importaciones y de los reflejos de la sequía sobre los precios de algunos items alimenticios.

Desde una perspectiva más amplia, las inquietudes de los principales analistas de la economía mundial se refieren además a tres grandes temas claramente vinculados entre sí, a saber:

a) La evolución reciente del sistema monetario y financiero internacional;

b) La coordinación de las políticas económicas de las principales potencias económicas; y,

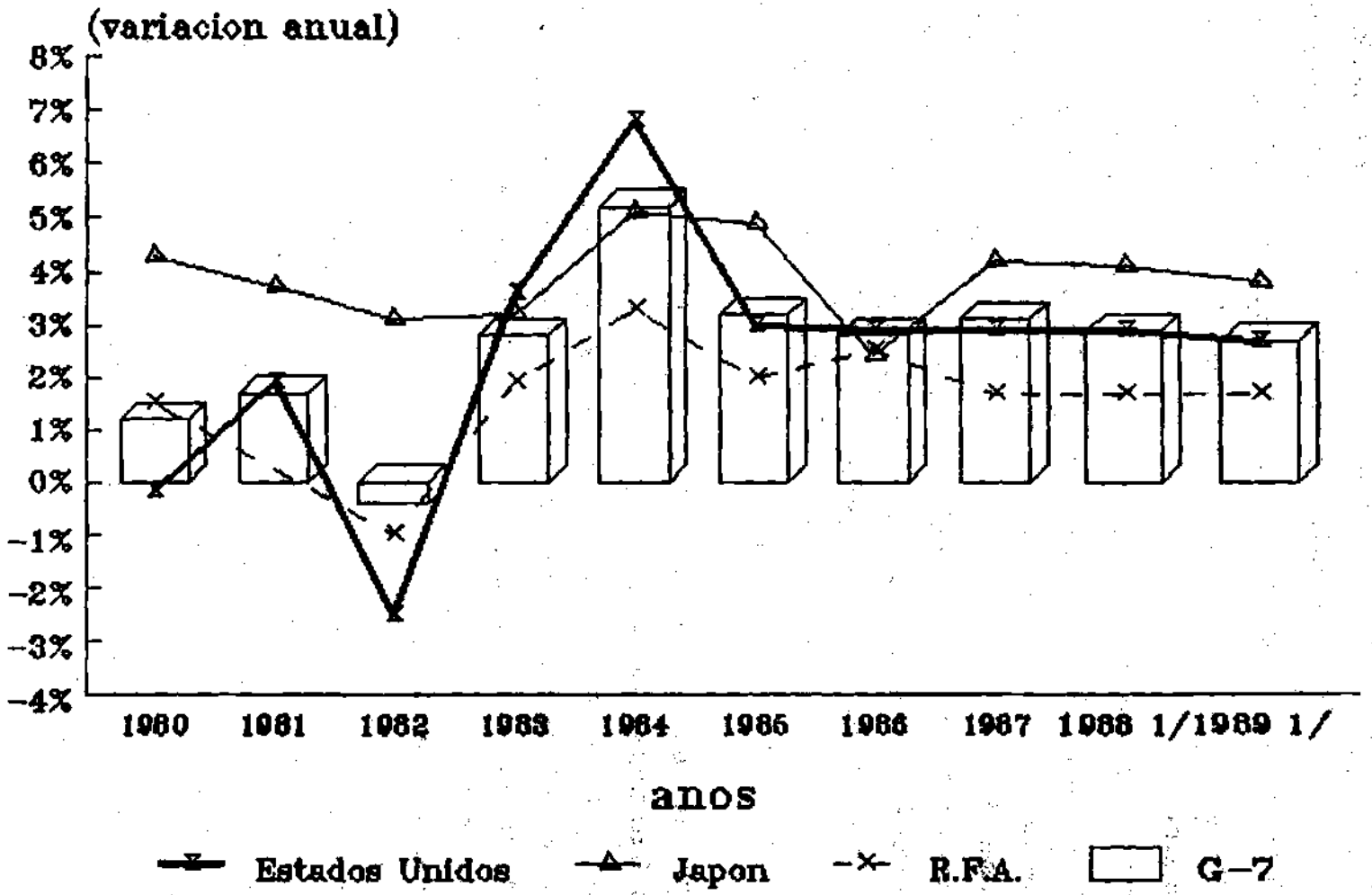
c) El reequilibrio de los déficit del presupuesto y del comercio norteamericano.

Con respecto al primer punto, entre las principales cuestiones que prometen estar en la agenda de los máximos responsables por la evolución de la economía mundial cabría incluir al actual sistema de tasas de cambio flotante, a su impacto sobre la estabilidad de las principales monedas en los mercados internacionales, y al consiguiente reflejo sobre los movimientos financieros sobre las propias economías industrializadas.

La coordinación de políticas económicas está estrechamente vinculada a la reactivación del crecimiento mundial. (Véase gráfico 1). De hecho, una mejor coordinación de políticas tendría como posible efecto la disminución del proteccionismo internacional, con una favorable evolución tanto de la interdependencia como de la expansión económica mundial.

Finalmente, habría coincidencia en señalar que la obtención de un menor déficit presupuestario norteamericano está estrechamente vinculada a la estabilidad del dólar y a la coordinación exitosa de las políticas económicas de las principales potencias del mundo industrializado, y permitiría un incremento en el nivel de ahorro interno de la economía de los Estados Unidos

Evolucion del Producto (*)



Fuente:Fmi, World Economic Outlook, abril de 1988.
(*)PIB real (o PNB).

1/ 1988 y 1989, proyecciones del Fmi

reduciendo grandemente la posibilidad aún existente de una recesión a mediano plazo en este país. Por otra parte, la corrección del déficit comercial parece estar estrechamente vinculada a la coordinación de políticas entre los principales países industrializados, así como a la evolución de la economía norteamericana.

Dentro de las peculiaridades del momento actual se podrían mencionar, asimismo, la incertidumbre sobre el comportamiento del Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos respecto al manejo de los agregados monetarios y de las tasas de interés y, la incógnita sobre el ritmo de crecimiento de las inversiones productivas en un momento en que tanto las exportaciones como el consumo interno ejercen presión sobre la capacidad instalada.

La situación en los otros países del Grupo de los Siete también se presenta incierta, aunque su importancia relativa sea menor que la de los Estados Unidos, que es todavía el principal determinante de la economía mundial.

Dentro de este marco la reciente evolución de la CEE y Japón son elementos importantes que merecen algunos comentarios.

La CEE sigue su tendencia a transformarse en un único mercado, habiendo sido decidido que en 1992 se eliminarán las barreras al flujo de personas y mercaderías en su interior. El principal problema que enfrenta la Comunidad actualmente es el del desempleo, y en algunos países el de la relativa falta de dinamismo del crecimiento.

Una consecuencia inmediata de este desempleo es que dificulta la dinamización de la demanda interna, elemento considerado crucial en la ejecución de una política económica coordinada entre las principales potencias económicas, que prevé el traspaso del centro dinámico del crecimiento mundial desde los Estados Unidos hacia Europa y Japón.

En Japón, la situación económica parece indicar una gran capacidad de adaptación a las nuevas exigencias de la economía mundial. A partir de 1985, cuando quedó claro que el proceso de valorización del dólar se había agotado, y que el yen empezaría inexorablemente a subir, las compañías japonesas empezaron un amplio proceso de reestructuración que incluyó la transferencia de plantas a países con menores costos, la automación de fábricas y

consiguiente reubicación de funcionarios en otras actividades, o simplemente el recurso a la jubilación anticipada y al despido de algunos funcionarios.

Durante este proceso de reestructuración, las compañías japonesas siguieron su estrategia ya tradicional de mantener la participación en el mercado aún con disminución de ganancias. Ahora, sin embargo, estas compañías disponen de una estructura productiva adaptada a los requerimientos de competitividad internacional, y empiezan a recuperar los niveles de ganancia que obtenían antes de la valorización del yen.

Por esta razón, los pronósticos sobre la evolución de la economía japonesa se presentan en la actualidad mucho más promisorios que hace un año. El país se ha abocado a su nuevo rol de principal exportador de capital, y está utilizando los recursos de que dispone para redistribuir geográficamente la producción, manteniendo con ésto su dominio del mercado, principalmente a partir de fábricas instaladas en el Sudeste Asiático, en Estados Unidos y en Europa.

Asimismo, los sucesivos programas de incentivo a la demanda interna finalmente han dado lugar a un aumento significativo del consumo nacional, superior al de las exportaciones como componente responsable por el crecimiento económico del país en 1986, y también en el año fiscal 1987 que terminó en marzo de 1988. Esta mutación en los patrones de consumo japonés se ha traducido en cambios en sus importaciones, que registran alzas importantes. Sin embargo, la consiguiente disminución del superávit comercial y de cuenta corriente no parece ser significativa, subrayando la necesidad de ajustes más intensos.

En síntesis, el panorama que se delineó en esta sección abunda en interrogantes que no permiten determinar con exactitud cual podría ser el futuro a corto plazo de la economía de los países centrales.

Parecería estar en vías de constituirse un nuevo ordenamiento entre los principales países industrializados, en el cual Japón jugaría un papel más importante que el que hasta ahora había desempeñado.

Simultáneamente, los Estados Unidos estarían preparándose para abandonar o reducir su papel de "locomotora" del crecimiento mundial, que ejerció a través de un fuerte sesgo importador, para dedicarse a recuperar mercados compradores de sus productos, así como retomar el camino de la austeridad

fiscal —y, posiblemente, de consumo—, con miras al reequilibrio de sus cuentas internas y externas.

La situación europea es actualmente la que presenta las mayores incógnitas. Hasta que punto el esfuerzo de modernización y reestructuración productiva será exitoso dependerá en última instancia de la velocidad que se logre imprimir a estos cambios, así como de la intensidad de la competencia de los NICs. Asimismo, será imprescindible promover el reordenamiento productivo interno con miras a reincorporar a los trabajadores desplazados por el esfuerzo modernizador, sobre todo si se pretende un fortalecimiento del mercado común como ha sido declarado. Sin embargo, a corto plazo cabría temer que para llevar a cabo este reordenamiento las autoridades comunitarias acentúen el recurso al proteccionismo, con importantes consecuencias para los países en desarrollo.

2. Las repercusiones de la situación económica en el Centro sobre América Latina

El panorama económico descrito anteriormente, tuvo como se podría esperar, reflejos sobre la situación y perspectivas económicas tanto de América Latina como del Mundo en desarrollo.

La caída de la Bolsa de Nueva York ocasionó en un primer momento la disminución de las tasas de interés, llevando la Libor de 8.9% en octubre de 1987 a 6.93% en febrero de 1988. Asimismo, llamó la atención de la comunidad financiera internacional sobre la delicada situación del sistema financiero, explorándose con mayor urgencia la aplicación de medidas que permitieran una menor ponderación del problema del endeudamiento de los países en desarrollo.

La conversión de parte de la deuda mexicana en bonos del gobierno, con el aval del Tesoro norteamericano se inserta en este contexto, no tanto por su novedad (el esquema ya había sido propuesto anteriormente), como por su oportunidad. En el mismo sentido van las propuestas para el perdón de parte de la deuda de los países en desarrollo más pobres, dadas a conocer por Francia, en junio.

Estos efectos positivos se mezclan con una variedad de efectos negativos o nulos que dificultan una evaluación definitiva de las consecuencias sobre el Tercer Mundo de los cambios económicos recientemente ocurridos en el Norte.

Por ejemplo, la recuperación de las exportaciones estadounidenses podría disminuir el ímpetu de las presiones proteccionistas en el seno del Congreso de los Estados Unidos, pero también es posible que, debido a la campaña presidencial en este país, la protección al mercado interno juegue un papel importante entre los temas de debate. Si por un lado es posible que la oposición al proteccionismo pueda hacerse más fuerte en el Congreso, también lo es que una política de restricción de las importaciones, o un sesgo más bien hacia la disminución del déficit comercial, a través de menores importaciones y mayores exportaciones, tendrá, sin lugar a dudas, reflejos sobre los intereses latinoamericanos.

Ahora bien, la posibilidad por parte de los países latinoamericanos de mantener o aumentar su participación en este mercado, que responde por más de un tercio de sus exportaciones totales, está dada por la competitividad que sus productos puedan evidenciar, vis-à-vis los de otras regiones en desarrollo o, lo que es más preocupante,la de los propios productos norteamericanos.

No hay que olvidarse que, durante los años en que el dólar se mantuvo elevado, varios sectores industriales norteamericanos llevaron a cabo un amplio programa de reestructuración interna, incluyendo rebajas de sueldos, disminución y modernización de plantas (streamlining), etc. Esto les permitió recuperar en alguna medida la productividad laboral del período pre-1973,1/ sobre todo en sectores como alimentos, textiles y maquinarias y equipos. Asimismo, los gastos en investigación y desarrollo se han elevado a partir de 1980 como parte del PNB.2/

En cuanto a las medidas proteccionistas, hay que resaltar el mayor rigor que los Estados Unidos han adoptado, a partir de 1985, con sus pares comerciales respecto del cumplimiento de ciertos reglamentos del comercio internacional y, sobre todo, de los instrumentos de la política de comercio exterior estadounidense.

Las suspensiones de los beneficios del SGP para los países que no cumplen con algunos requisitos, indican una postura más inflexible, que podría traducirse en presiones sobre los grandes países latinoamericanos para que acepten las reglas del comercio internacional como las interpreta los Estados Unidos. Ellas incluyen temas tan dispares como la exigencia de aplicación estricta de las reglas sobre respeto a los derechos de propiedad intelectual,

y los derechos de los trabajadores; la facilitación de las inversiones extranjeras y del acceso al mercado, etc.

Por otro lado, a la luz de lo que se dijo sobre productividad e investigación, parecería confirmarse cada vez más la tendencia del comercio de las principales naciones industrializadas a concentrarse en los mercados de tecnología más adelantada. Esto aumenta el desafío para los países latinoamericanos en un doble sentido.

Primeramente, torna más urgente la necesidad de modernización de su parque industrial o, aún mejor, de toda su estructura productiva, para poder enfrentar la competencia masiva de exportaciones sofisticadas que preparan tanto los países en desarrollo más adelantados de Asia, como los países más grandes de la OCDE. En segundo lugar, —y en directa vinculación con lo anterior— aumenta la presión sobre los países de la región para que definan sus políticas comerciales en los sectores tecnológicamente más adelantados. Esto se verifica especialmente por qué Estados Unidos, y en cierto grado también la CEE, alientan una firme campaña hacia la apertura de mercados en servicios y productos de alta tecnología, la que está originando roces con sus socios comerciales tanto industrializados como en desarrollo.

En la región estas nuevas circunstancias se evidencian, por ejemplo, en la advertencia de los Estados Unidos sobre la posibilidad de aplicar represalias a los productos brasileños en el mercado norteamericano debido a la política de "reserva de mercado" aplicada por Brasil en el campo de la informática. Otro tanto acontece con la campaña por la obtención de patentes para medicamentos que ha lanzado en contra de ciertos países de la región.

En síntesis, destaca el rápido proceso de ajuste de la economía mundial, y sobre todo aquel que experimentan los países centrales. Las consecuencias para América Latina de estas transformaciones estarán dadas por los resultados de algunas acciones que se puedan tomar:

a) Por parte de los países centrales; será a partir de la prioridad que den a la solución del problema de la deuda, a su capacidad para resistir las medidas de protección a sus propios mercados internos, y para promover el retorno de los flujos de inversiones hacia nuestra región y, en suma, para la dinamización del crecimiento en el Norte, tan requerido para la reactivación del Sur.

b) Por parte de los países de América Latina y el Caribe; se torna impostergable asumir una posición unida ante los cambios en el sistema de comercio que perjudiquen los intereses económicos de la región. No obstante, también es imprescindible conocer cuales son las prioridades de cada país respecto a su desarrollo y al modo como influyen sobre su inserción en el comercio internacional. En cualquier caso, se abre un amplio abanico de posibilidades a los países en desarrollo ante los cambios en el entorno internacional. No será fácil llegar a un acuerdo, pero una definición más clara de objetivos contribuirá a enfrentar el desafío de un ordenamiento económico internacional elaborado a partir de pautas propuestas por los países industrializados.

Por otro lado, también es importante que la región se prepare para enfrentar la competencia internacional de productos fabricados a partir de nuevos sistemas de producción que obvian los métodos tradicionales, utilizan nuevos materiales, y prescinden del uso intensivo de las materias primas que la región suele proveer al mundo industrializado.

Las incertidumbres sobre el porvenir de las economías industrializadas no conllevan a conjeturar respecto a una decadencia de estas economías. Al revés, a mediano y largo plazo cabría esperar la superación de los desafíos que los actuales desequilibrios presentan a las naciones más desarrolladas. Esto implica que al término del período de adaptación, estos países estarán mucho mejor preparados para actuar de acuerdo a las nuevas exigencias del escenario productivo y económico mundial.

II. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS

1. Introducción

Para poner en perspectiva los principales acontecimientos comerciales recientes que son el objeto del presente capítulo se abordarán algunos de los eventos que condicionaron el entorno comercial en el período.

a) Elementos subyacentes a la política comercial norteamericana

En otras oportunidades ya se mencionó que la política comercial norteamericana es el resultado de acciones provenientes de tres grandes fuerzas: los grupos de presión vinculados a sectores internos, el Congreso y el Ejecutivo. También se dijo que estas presiones podrían caracterizarse como provenientes de dos grupos diferentes, los "proteccionistas" y los "librecambistas", cuyos objetivos, aunque en gran parte coincidentes, privilegian estrategias de actuación distintas.

A partir de 1985, cuando el dólar empezó su proceso de descenso, las principales autoridades vinculadas a la formulación de la política comercial en los Estados Unidos enfatizaron la necesidad del reequilibrio de la balanza comercial, y de la recuperación de la competitividad de las exportaciones norteamericanas, en especial a través de una devaluación del dólar. Sin embargo, y simultáneamente, adoptaron una postura mucho más firme en sus declaraciones (y también en sus acciones). Así, las advertencias de represalias o las propias represalias pasaron, a formar parte del arsenal de medidas para aumentar sus exportaciones o proteger su mercado interno.

Las iniciativas del Congreso en el campo del comercio acompañaron o indujeron esta posición más firme de la Administración, a la cual muchas veces se acusó de actuar de forma poco asertiva, cediendo en puntos que, para los congresistas y grupos de interés, parecían claves en la búsqueda de protección tanto interna como externamente. Entre las iniciativas principales se encuentra la nueva Ley de Comercio.

No está claro, hasta qué punto las nuevas actitudes del Ejecutivo son una respuesta a la legislación pendiente. Sin embargo, es notoria la inflexibilización de este poder en relación a los temas comerciales. De hecho, se podría decir que una parte importante de los logros y eventos relacionados

al comercio de los Estados Unidos en los últimos dos años están vinculados de cierta forma a amenazas o medidas de represalia, dirigidas a países tanto industrializados como en desarrollo.

Una escueta lista de estos acontecimientos tendría que incluir, por ejemplo: la "guerra de la pasta" con la CEE; las sanciones a las exportaciones japonesas por la competencia en el mercado de semiconductores; la, hasta ahora, amenaza de represalia en el caso de la "reserva de mercado" para computadores personales en Brasil; la suspensión del derecho al uso del SGP en relación a los NICs de Asia ocasionada, sobre todo, por la falta de avances en la revaluación de sus monedas respecto al dólar, entre otras.

Si bien puede ser discutible la legalidad de algunas de estas medidas, aunque el GATT reconozca el derecho a las represalias en ciertas oportunidades, no se podría dejar de notar que el recurso a la sección 301, por la propia iniciativa del Ejecutivo, pasó a ser parte de la estrategia negociadora del Gobierno.

De modo esquemático se pueden identificar tres ejes principales en la actual política comercial norteamericana:

i) La búsqueda del comercio equitativo, fundada en las mencionadas represalias y amenazas de represalias que han sido comunes en la actuación del país a partir de 1985. Esta estrategia busca, a través de la reciprocidad, aumentar la participación de los exportadores norteamericanos en los mercados externos y, controlar las exportaciones hacia el mercado interno, y por esta vía reequilibrar la balanza comercial.

ii) La recuperación de la competitividad en la agricultura y en sectores manufactureros de punta, como en el caso de los semiconductores, la Ley de Seguridad Alimentaria y sus programas conexos, etc. En este caso, la política económica seguida hasta 1985 muchas veces perjudicó la participación de las compañías estadounidenses en estos sectores, aún en el mercado interno, por lo que la iniciativa del gobierno de lanzar un amplio programa de recuperación de la competitividad se enmarca en una estrategia de protección del mercado interno y de incentivo a las exportaciones, las cuales se vieron recientemente más fortalecidas por la devaluación del dólar que por las otras iniciativas gubernamentales.

iii) La apertura de nuevos mercados para nuevos productos, en que se inserta la estrategia de negociación sobre servicios en la Ronda Uruguay, la propuesta de liberalización agrícola, la liberalización de las inversiones, la ampliación de las presiones en pro del respeto a los derechos de propiedad intelectual, etc. Trátase en este caso de la creación de mercados, incluso antes de que existan los productos o la infraestructura para su comercialización, anticipando el esperado liderazgo de los Estados Unidos en estos mercados.

De particular importancia para la política comercial reciente de los Estados Unidos ha sido la firma del acuerdo de libre comercio con el Canadá. Este acuerdo se enmarca en la estrategia de liberalización del comercio de terceros países a la cual la actual Administración atribuye un significado especial. De hecho el acuerdo, a pesar de los problemas que pueda enfrentar para ser ratificado por el poder legislativo de ambos países, ya se ha transformado en paradigma de la política comercial norteamericana, a juzgar por las declaraciones recientes del actual Secretario del Tesoro, que propone la creación de un "club de naciones que practican el libre comercio". Esta propuesta surge como opción a las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay, para el caso de que su implementación se dilate en el tiempo, o los resultados no sean convenientes a los Estados Unidos.3/

Así, la evolución reciente de la política comercial norteamericana apunta hacia el mejoramiento de la balanza comercial y el fortalecimiento del rol protagónico que este país juega tradicionalmente en el comercio internacional a través de: la reafirmación de la competitividad norteamericana en el mercado interno y externo, sobre todo en los sectores de servicios, alta tecnología y agricultura; la defensa del mercado interno ante las exportaciones extranjeras; finalmente, los Estados Unidos reclaman para sí la posibilidad de liderar las negociaciones multilaterales de comercio.

b) Elementos subyacentes a la política comercial de la CEE

En relación a la economía mundial las principales tendencias a corto y mediano plazo parecen indicar una evolución desfavorable a lo que podrían ser los intereses comunitarios. Son ellas: la caída del valor del dólar y la recuperación de la competitividad de las exportaciones norteamericanas; los problemas derivados de la postura norteamericana respecto a los subsidios

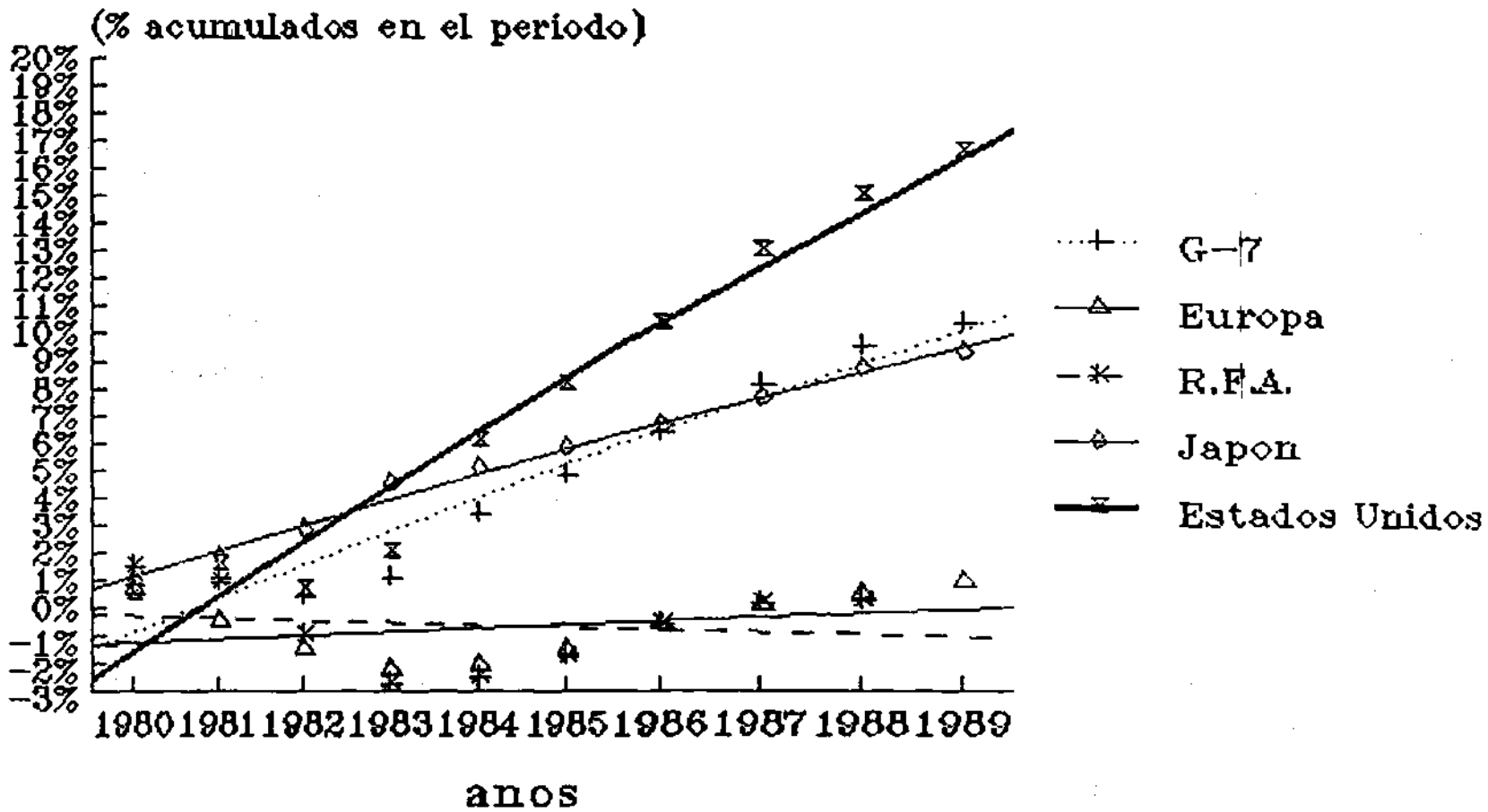
agrícolas; la reestructuración del aparato productivo japonés y sus repercusiones en la competitividad de sus productos en los mercados europeos; la crisis de la deuda en el Tercer Mundo y el debilitamiento de las posibilidades de exportación hacia estos países; la entrada de los NICs en el mercado europeo y el menor costo relativo de sus productos respecto de la producción europea; etc.

Esta evolución poco promisoria puede ser matizada recordando la existencia en la CEE de una amplia infraestructura industrial de gran poder productivo; los fuertes vínculos con las antiguas colonias; la existencia de una legislación social que beneficia a los trabajadores y permite la existencia de un número importante de desempleados sin originar una crisis; etc. Sin embargo, algunos de estos mismos "matices" contribuyen a los problemas internos. Un ejemplo es la estrecha vinculación que existe entre la elevación de productividad de la industria europea y comunitaria y los elevados índices de desempleo que afectan a estos países. Asimismo, también se interrelacionan los límites de un "Estado Benefactor" con la existencia de desempleo de largo plazo y su costo social. (El gráfico 2 da cuenta del desfase existente entre Europa y los demás países industrializados en relación a la capacidad de generación de empleo).

Las perspectivas de corto plazo de la CEE se enmarcan en un panorama difícil. Los adelantos tecnológicos a que tienen acceso los países-miembros son de cierta forma comparables a los que disponen los japoneses y norteamericanos. No obstante, como lo señalan Lawrence y Schultze "la competitividad de una economía de punta depende más de la innovación que del uso y de la adaptación a las tecnologías existentes. La explotación comercial de las nuevas tecnologías no se basa solamente sobre la destinación de recursos a la investigación y al desarrollo (campo en que Europa consagra más recursos que el Japón), mas también sobre la estrecha colaboración entre las instituciones científicas y la industria (el punto débil de Europa)".4/

Los fuertes vínculos que tienen ciertos países de la Comunidad con antiguas colonias son, en este sentido, de particular importancia, puesto que permitirían alcanzar un amplio mercado con los patrones tecnológicos que logren desarrollar. Anteriormente ésto ya se dio, sobre todo en el ámbito de

Gráfico 2



Fuente: Fmi, World Economic Outlook,
abril de 1989.
1/ numeros no comparables entre paises

los procesos de transmisión de imágenes de televisión a colores, en que los sistemas europeos (PAL y SECAM) lograron superar el norteamericano (NTSC) en lo que se refiere a su implantación en el Tercer Mundo.

No obstante, los problemas comunitarios no se resumen en la inserción en el sistema de comercio mundial de alta tecnología. De hecho, en la actualidad la principal preocupación europea se refiere al comercio agrícola y a la forma de aumentar la competitividad de los productores locales para enfrentar a países más eficientes en el mercado internacional sin ocasionar aumentos en las dotaciones presupuestarias del sector.

Este problema suscita grandes interrogantes para los principales responsables de la política agrícola comunitaria, pues los subsidios a la producción y exportación empiezan a ser objeto de críticas más firmes tanto por parte de los Estados Unidos, como de los países del Grupo de Cairns. Asimismo, la CEE no podría ponerse en situación desventajosa en sus negociaciones con los países en desarrollo, puesto que es precisamente a cambio de una mejor inserción de los países del Tercer Mundo en el mercado de productos primarios y agrícolas a nivel mundial como puede inducirse la apertura de sus mercados a los productos y servicios más sofisticados de los países industrializados.

En estas circunstancias una política agrícola proteccionista y con énfasis en los subsidios es inconveniente para la Comunidad, así como también lo es un sistema de comercio agrícola libre, debido al problema que significaría para una parte importante de sus países-miembros.

¿Cómo solucionar este importante dilema?

En la actualidad la solución que propone la CEE parece orientada en dos direcciones: limitar el incremento de los subsidios agrícolas y postergar la implantación de un sistema liberalizado de comercio en este sector, para poder reestructurarlo. Las posibilidades de éxito de esta estrategia dependerán en parte del ritmo al cual se desarrollen las negociaciones de la Ronda Uruguay. En cualquier caso, la propuesta europea se encamina a buscar aliados para sus propósitos entre los países en desarrollo.

c) <u>Elementos subyacentes a la política comercial de Japón</u>

Los datos sobre la evolución reciente de la economía japonesa parecen

Ante las presiones norteamericanas hacia la liberalización de su mercado interno, y debido a la sorprendente vitalidad de sus exportaciones (a pesar de la valorización del yen), el Gobierno japonés lanzóse en un proyecto de reactivación de la demanda interna, como opción a una dependencia desmesurada de los mercados externos para su producción y como forma de debilitar los ataques de los principales países industrializados en contra de su política comercial. Este proyecto, al cual se podría llamar de reestructuración nacional, logró aumentar significativamente el consumo interno,5/ incrementar las importaciones, mantener competitivas las exportaciones y llevar al país a asumir un papel más activo en la ayuda a los países en desarrollo, sobre todo en lo que se refiere a la participación japonesa en los principales organismos internacionales vinculados al problema de la deuda y el desarrollo.

Las consecuencias para el escenario internacional de este nuevo papel de Japón todavía son inciertas. El cambio de primeros-ministros representa una interrogante importante para el futuro cercano de la participación japonesa en el panorama económico internacional. Indudablemente, la vocación internacionalista del ex-premier Nakasone se contrapone a la postura más discreta y doméstica del actual primer-ministro. Sin embargo, las primeras impresiones de la visita del señor Takeshita a los Estados Unidos parecen indicar una voluntad política de cooperación.

En cualquier caso no es probable que Japón retorne a su patrón anterior de inserción en la economía internacional. Las nuevas modalidades de la participación japonesa en la economía mundial parecen obedecer a tres impulsos importantes. Primero, son el resultado natural de su fuerza económica. Segundo, corresponden a una necesidad impostergable de la economía japonesa por encontrar nuevas fuentes de crecimiento que no involucren un aumento de la dependencia comercial externa. Y tercero, son fruto de un cambio cualitativo en el modo de inserción de las economías industrializadas en la economía internacional orientada a la diversificación geográfica de sus aparatos productivos. Esta mudanza no es tan clara en el caso norteamericano puesto que ya existía una importante base productiva instalada en el exterior; sin embargo, en el caso de Japón esta mutación se torna más clara, e incluso abarca una mayor participación en la propia economía de los Estados Unidos.

Sin embargo, entre las principales preocupaciones de algunos analistas japoneses en la actualidad se encuentra el miedo al "hollowing out", o sea, la transformación de la economía japonesa en una economía de servicios, con los consiguientes bajos índices de productividad que, hasta ahora, caracterizan el sector. Consecuentemente, en este tema se han generado dudas y controversias.

En términos más pragmáticos se podría decir que los elementos que están condicionando la política comercial de Japón en la actualidad son: el deseo de tener balanzas comerciales menos superavitarias y, por ende, de disminuir las fricciones con sus socios comerciales más importantes; la necesidad de reestructurar su economía para enfrentar el desafío de un comercio internacional más competitivo en sectores de alta tecnología; y finalmente, la necesidad de seguir por el camino de la diversificación geográfica de su base productiva, para asegurar una participación cada vez más amplia en el mercado internacional sin generar conflictos.

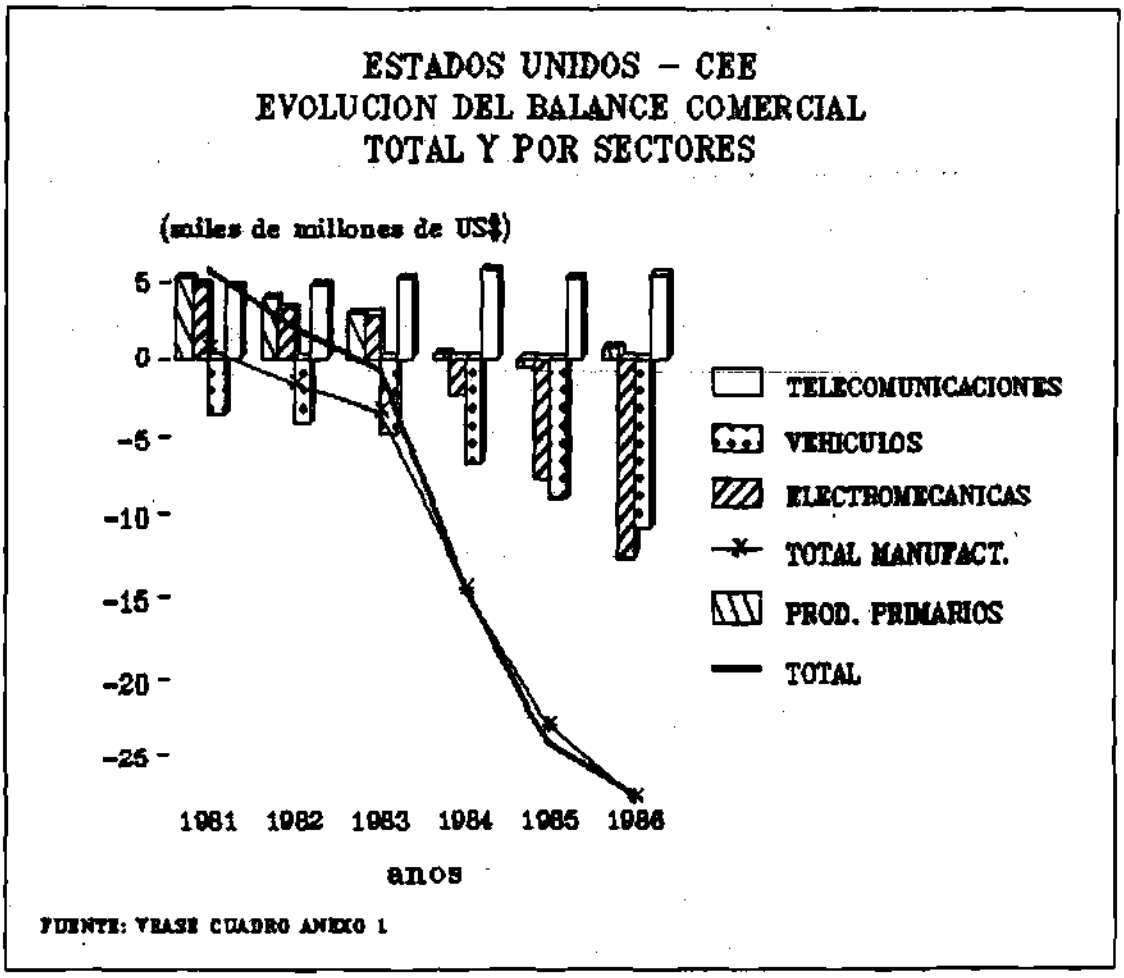
2. Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea

En el terreno de las relaciones comerciales globales de los Estados Unidos (vease gráfico 3), la importancia de Europa como fuente exportadora, y por ende fuerza generadora de déficit, viene declinando vis-à-vis el Sudeste Asiático y los países del Pacífico. De hecho, el déficit comercial con Europa Occidental pasó de US$26 600 millones en 1986 a US$25 100 millones en 1987, en tanto que con los NICs del Pacífico pasó de US$25 200 millones en 1986 a US$32 600 en 1987.6/

Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y la Comunidad siguieron presentando algunas diferencias importantes, fruto de reglamentaciones internas sobre el comercio internacional o provenientes de interpretaciones particulares de las reglas establecidas sobre el sistema internacional de comercio.

En la actualidad, como se hizo notar en el informe anterior (LC/R.638), la cuestión agrícola es el principal elemento de discordia entre los dos pares comerciales. Esto se dá por la similitud de políticas que ambas regiones adoptan con relación al sector, llevando a una fuerte competencia por los

Gráfico 3



mercados importadores y teniendo al mismo tiempo reflejos negativos sobre los respectivos presupuestos fiscales.

Más allá de algunos desacuerdos específicos, lo que está en juego actualmente es el predominio en el mercado de productos agrícolas de zona templada, donde también compiten algunos países en desarrollo. Esta política, y la consiguiente "guerra" de subsidios, perjudica a las exportaciones de todos los países productores.

Otro elemento de discordia, es la cuestión de los aviones Airbus, la que ha presentado ciertos adelantos y retrocesos. Los adelantos atañen al acuerdo entre los Estados Unidos y los países miembros del consorcio respecto a las subvenciones oficiales a la compañía; en tanto que los retrocesos se refieren a importantes diferencias entre los Estados Unidos y los miembros del consorcio sobre la interpretación de los acuerdos alcanzados. Por un lado los

Estados Unidos no permitirían que se diera asistencia al consorcio europeo para compensar la valorización de las monedas europeas, tampoco concuerdan en que el acuerdo sobre subvencionamento se aplique a los modelos que están actualmente siendo desarrollados. La CEE, a su vez, alega que también las compañías norteamericanas de aviación recibieron US$23 000 millones en los últimos diez años como subsidios indirectos, sobre todo en relación a investigación y desarrollo de productos militares.

El tema es delicado pues el sector de grandes aeronaves de transporte es considerado de gran importancia por su contenido de alta tecnología. En este rubro los Estados Unidos tienen ventajas comparativas importantes, con una participación mayoritaria en el mercado internacional donde no son ni fueron deficitarios, ni siquiera durante la fase de sobrevaluación del dólar.

Entre los diferendos que han surgido recientemente o que siguen vigentes en las relaciones comerciales bilaterales se incluyen:

- El mencionado problema de los subsidios estatales a la construcción de un nuevo avión por el consorcio Airbus.

- Las presiones norteamericanas hacia la apertura del mercado de telecomunicaciones en Alemania y Francia para empresas de los Estados Unidos.

- La nueva Ley de Comercio, que todavía puede ser aprobada por el Congreso de los Estados Unidos.

- Las negociaciones sobre la agricultura en el seno de la Ronda Uruguay. Para los Estados Unidos la solución del problema de la producción y comercialización de productos agrícolas reside en la eliminación total de los subsidios en un plazo de diez años. La CEE defiende una estrategia de corto plazo, que permitiría estabilizar el comercio mundial de estos productos, recurriendo a precios mínimos de exportación para productos lácteos y cereales y ofreciendo reducir las exportaciones comunitarias de azúcar al promedio de los últimos cinco años, siempre que los Estados Unidos mantengan sus importaciones dentro del mismo promedio histórico.

- La reglamentación sobre hormonas en la carne para consumo en la CEE que afectará las exportaciones de los Estados Unidos, y en contra de la cual los Estados Unidos ya tienen represalias aprobadas que sólo esperan que la CEE ponga en práctica la reglamentación para ser aplicadas.

La problemática del relacionamiento comercial bilateral no se limita a los conflictos antes mencionados. Actualmente el objetivo de largo plazo de la política comercial norteamericana parece ser la globalización del mercado mundial, a través de la eliminación total de las barreras al comercio tanto de bienes como de servicios. Para ésto los Estados Unidos, por su papel hegemónico en la economía mundial, estarían más preparados que los países europeos, puesto que está en gestación todo un nuevo ciclo de adelantos tecnológicos que le colocaría en la vanguardia del mercado, gozando asimismo de una razonable productividad industrial, de un amplio sector de servicios que le facilitaría la expansión a través del mundo y, más recientemente, de una mayor competitividad, proporcionada por la caída del dólar.

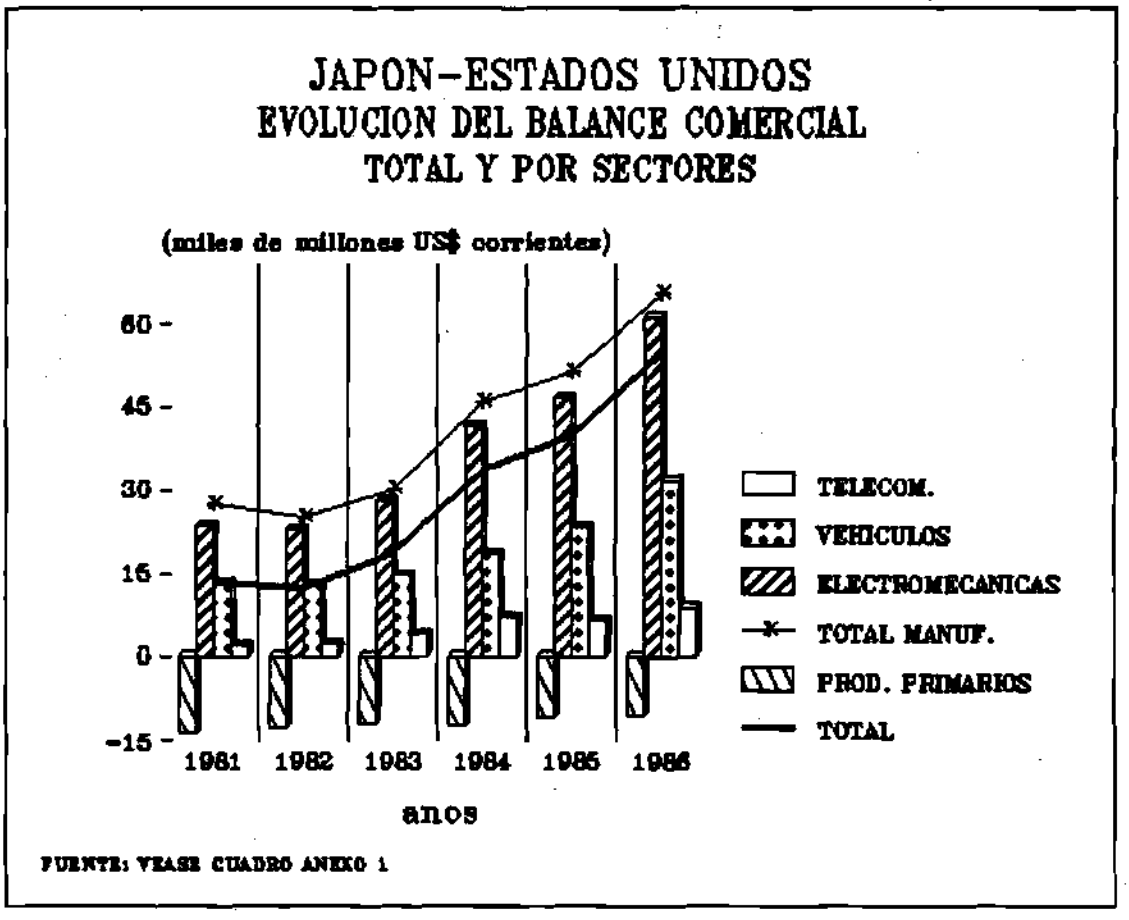
La perspectiva de más largo plazo para la CEE, y para Europa en general, parecería involucrar la consolidación del mercado interno, la eliminación de las diferencias estructurales que marcan el actual panorama de los países-miembros, la modernización del aparato productivo con énfasis en tecnologías de punta fruto de investigación local, la reducción de los costos de la producción agrícola y la aceleración en el ritmo de generación de empleos. Son, como se puede ver, objetivos de cuño netamente interno. La inserción de la CEE en el mercado internacional parece, si fuera correcto este análisis, subordinada a objetivos de reestructuración interna, por lo que una amplia apertura comercial antes de 1992 vendría a amenazar la puesta en práctica de estas transformaciones.7/

3. Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y el Japón

La cuestión más importante en las relaciones comerciales bilaterales sigue siendo el déficit comercial de los Estados Unidos con el Japón (vease el gráfico 4). Este déficit siguió aumentando en 1987, en contra de las previsiones de los analistas, y refutando las afirmaciones de que la valorización del yen tendría efectos negativos en su balanza comercial. Esto no se dio por variadas razones, entre las cuales:

- Las compañías japonesas concentraron su producción en productos de

Gráfico 4



- Asimismo, a pesar de la valorización del yen, la mayor parte de las empresas japonesas prefirió mantener sus precios en el mercado externo inalterados, o aumentarlos en forma marginal, para sostener su participación en el mercado. Por otro lado, en los casos en que los precios de los productos importados subieron, también los productores norteamericanos aprovecharon para aumentar sus precios, disminuyendo con ésto la ventaja comparativa que pudieran haber tenido.

- Las propias empresas norteamericanas fueron responsables por grandes importaciones desde Japón, puesto que muchos productos no son fabricados en los Estados Unidos y sólo ahora, con el menor valor del dólar, se proyecta su producción local.

- Igualmente, los consumidores de los Estados Unidos todavía no han cambiado su patrón de consumo, precisamente porque el aumento de precio de las importaciones no ha sido similar a la devaluación del dólar.

- Finalmente, los productores japoneses recurrieron a estrategias de producción más sofisticadas, aumentando sus compras de componentes a los países del Sudeste Asiático, fortaleciendo la producción automatizada, reduciendo costos a través de una fuerte reestructuración, y logrando aumentar la productividad.

Todo ésto no significa que el superávit con el Japón siga aumentando en el corriente año. Según especulan algunos analistas, las exportaciones japonesas tienden a estabilizarse y las de los Estados Unidos a aumentar, promoviendo un cierto alivio en las tensiones comerciales bilaterales. Sin embargo, hasta el momento las importaciones no han disminuido lo suficiente para propiciar una menor presión norteamericana, —ni tampoco para evitar acusaciones de dumping en contra de las exportaciones japonesas—, a consecuencia de la estrategia de las compañías de este país de mantener los precios estables aún con la valorización del yen.

La evolución reciente de las relaciones entre los Estados Unidos y el Japón ha sido marcada por algunos avances importantes. Parecería haber un mayor espíritu de cooperación entre las autoridades de ambos países, así como también una nueva estrategia por parte de las empresas japonesas, fruto de la posición privilegiada del país en el actual escenario económico, y resultado de importantes cambios en la estructura económica del país.

Respecto al comercio agrícola, por ejemplo, Japón aceptó el veredicto de un Grupo (de trabajo) Especial establecido en el GATT a pedido de los Estados Unidos que condenó las barreras impuestas en este país a la importación de diez productos, considerando que están en contra de acuerdos internacionales de que Japón participa. Este hecho marcaría un vuelco importante en la evolución reciente de la política comercial japonesa, toda vez que la liberalización de las importaciones de ocho de estos productos puede significar importantes perjuicios a los agricultores locales. Si bien se especula que las barreras no-tarifarias al comercio serían sustituidas por aranceles, la aceptación de por sí representa un adelanto importante en la

El acuerdo logrado recientemente sobre las exportaciones de carne y productos cítricos al mercado japonés tiene un significado especial dentro del relacionamiento bilateral. La importancia del tema, y las presiones de los agricultores locales, parecían impedir cualquier acuerdo. No obstante, el gobierno japonés, intentando mejorar su imágen en la Reunión Cumbre de Toronto, y teniendo en cuenta los beneficios que esta concesión aportaría en términos políticos internacionales, decidió ceder a las principales demandas norteamericanas, aumentando las cuotas y prometiendo eliminarlas en el plazo de tres años. Esta nueva postura de las autoridades japonesas viene a confirmar la impresión de un cambio de actitud, el que también se verifica en relación al papel que Japón empieza a ejercer en la búsqueda de solución para el endeudamiento de los países en desarrollo.

Las consecuencias de las presiones norteamericanas hacia la apertura del mercado agrícola japonés pueden provocar mayores roces a nivel empresarial. La Unión Central de Cooperativas Agrícolas, la más importante de Japón, con cinco millones de asociados, amenazó en enero del corriente año con dejar de comprar un millón de toneladas métricas de maíz y otros granos de los Estados Unidos, que equivalen a cerca de 20% de las exportaciones estadounidenses de estos productos hacia el mercado japonés, en represalia por la actitud norteamericana. Vale la pena recordar que el Japón es el principal país comprador de productos agrícolas de los Estados Unidos.

El tema de la participación de compañías extranjeras en las licitaciones para la construcción en Japón también fue objeto de controversia entre los dos Gobiernos. El acuerdo final, que permitió la participación de empresas norteamericanas en proyectos evaluados en cerca de U$16 000 millones parece satisfacer en parte a los intereses estadounidenses, limitando las presiones hacia retaliaciones.

Sin embargo, en enero del corriente año, el Congreso estadounidense aprobó una ley que, de manera general, impide que empresas proyectistas de países que niegan acceso a compañías constructoras de los Estados Unidos a sus obras públicas participen en proyectos que gozan de recursos federales. Como se ha de notar, el blanco principal de este reglamento es el Japón.

Entre los grandes temas comerciales que están actualmente presentes en el

- La renovación de las cuotas de exportación de autos japoneses al mercado norteamericano, que seguirán al mismo nivel en que se han mantenido desde 1985, o sea 2.3 millones de unidades. En todo caso estima que, en 1987, por la primera vez desde que fueron establecidas cuotas, las exportaciones japonesas no alcanzaron a llenarlas.

- La suspensión de los beneficios del SGP estadounidense para los NICs de Asia, que tendrá efectos negativos sobre las exportaciones de compañías japonesas hacia el mercado norteamericano, debido a la redistribución geográfica de la producción japonesa y al incremento de las compras de componentes en estos países.

- La creciente preocupación con el incremento de las inversiones japonesas en el mercado norteamericano, que llevó a la presentación de una enmienda al proyecto de Ley Comercial que obligaría a los inversionistas extranjeros a registrar sus inversiones.

- La cuestión de las sanciones a una compañía japonesa acusada de vender productos de alta tecnología a la Unión Soviética.

- El problema del acceso al mercado japonés para los semiconductores de los Estados Unidos, que fue objeto de un acuerdo bilateral, pero que aparentemente no estaría posibilitando el aumento de las ventas de estos productos a Japón. De hecho, el gobierno norteamericano pretende que el gobierno japonés aumente sus presiones a los grandes fabricantes de semiconductores, y a los principales usuarios, entre los cuales se encuentran los fabricantes de automóviles y los de equipos de oficina. Recientemente, el grupo de trabajo designado por el GATT a petición de la CEE para estudiar la legalidad de este acuerdo decidió que algunos puntos son incompatibles con las reglas del Acuerdo General.

Finalmente, en el acto de firma del acuerdo respecto a la carne y a los productos cítricos, el representante norteamericano para el comercio expresó su expectativa de que los próximos pasos de apertura comercial japonesa se extiendan a todos los productos, inclusive al arroz. El tema es de especial importancia para los japoneses, que consideran su autosuficiencia en el producto como de extrema importancia para la seguridad nacional, y en este sentido el sentimiento de la población, al contrario de lo que se podría

pensar en relación a cualquier otro producto, parece ser de rechazo a una posible apertura del mercado.8/

4. Las relaciones entre la CEE y el Japón

Las relaciones de comercio de la CEE con el Japón han presentado últimamente algunos avances favorables, originados en el aumento de la demanda interna en el país asiático.

En este sentido, las exportaciones totales de la CEE a Japón durante 1987 crecieron 39.5% pasando de US$11 260 millones en 1986 a US$15 706 millones el año pasado. Las exportaciones japonesas a la CEE presentaron un menor dinamismo, creciendo 17.8% el año pasado y pasando de US$30 874 millones a US$36 355 millones.9/ Así, a pesar del mayor ritmo de crecimiento de las exportaciones europeas, éste no ha sido todavía suficiente para corregir el desbalance comercial bilateral, y por esta razón siguen existiendo importantes puntos de desentendimiento entre ellos, que tienen sus raíces en la penetración japonesa al mercado europeo y en la dificultad que encuentran los productos europeos en tener éxito en el mercado de Japón (vease gráficos 5 y 6).

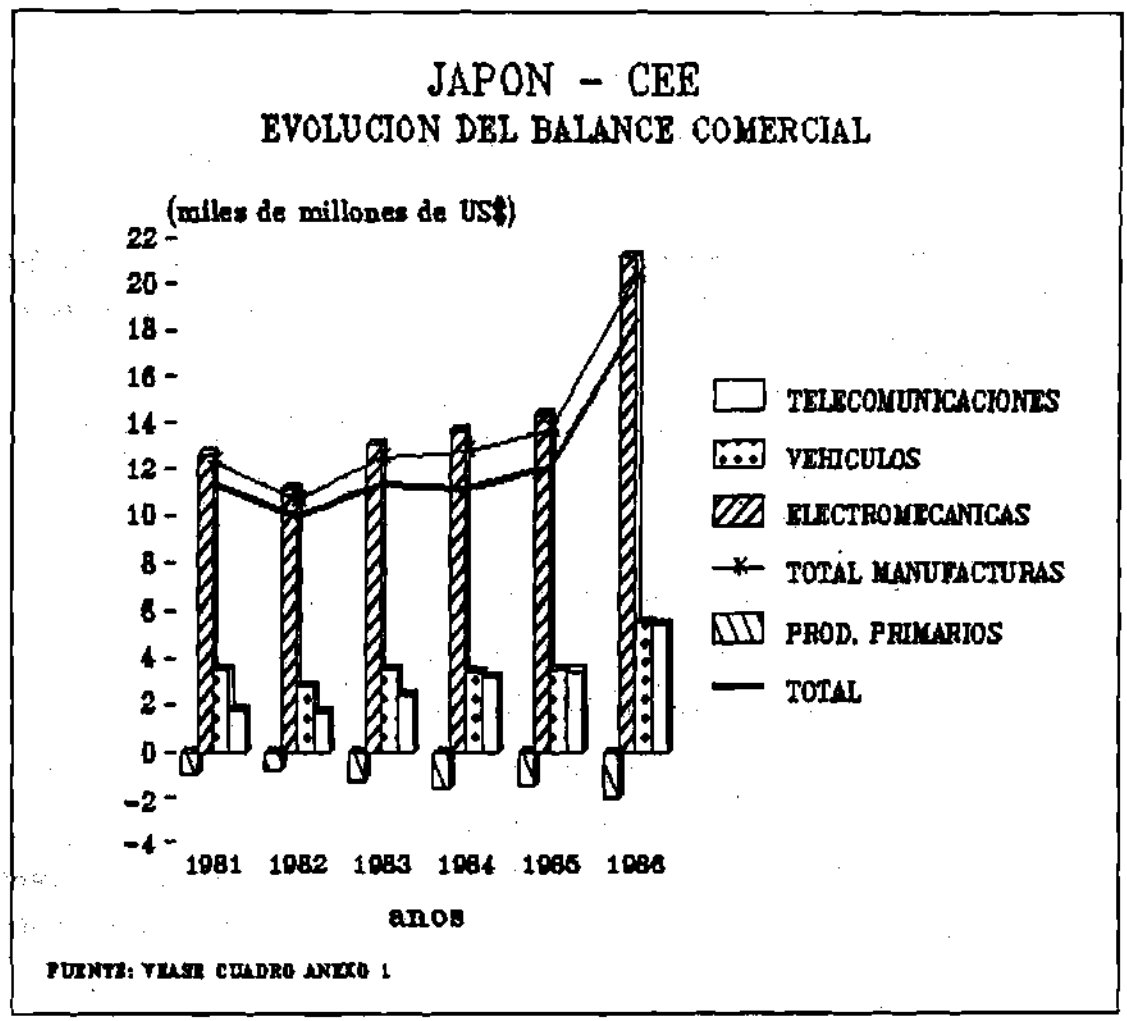
Entre los sectores que más han conseguido disminuir la tensión entre los dos socios comerciales se encuentran los automóviles, los equipos médicos y los cosméticos.

Entre las grandes reivindicaciones de la Comunidad respecto al mercado japonés se encuentra actualmente el combate a los productos falsificados. Los europeos requieren que Japón ataque con mayor rigor a las falsificaciones de productos europeos que suelen existir en el mercado, sobre todo de productos de consumo de alto costo unitario.

Las autoridades responsables por el comercio en la Comunidad también oponen serias reservas a la política de importación japonesa referente a carne de cerdo, flores, productos cítricos y frutas.

Asimismo, los estandares japoneses para alimentos parecen a la CEE como barreras técnicas al comercio. Los europeos argumentan además que la negativa de Japón a revalidar los test de laboratorio realizados en Europa para la

Gráfico 5

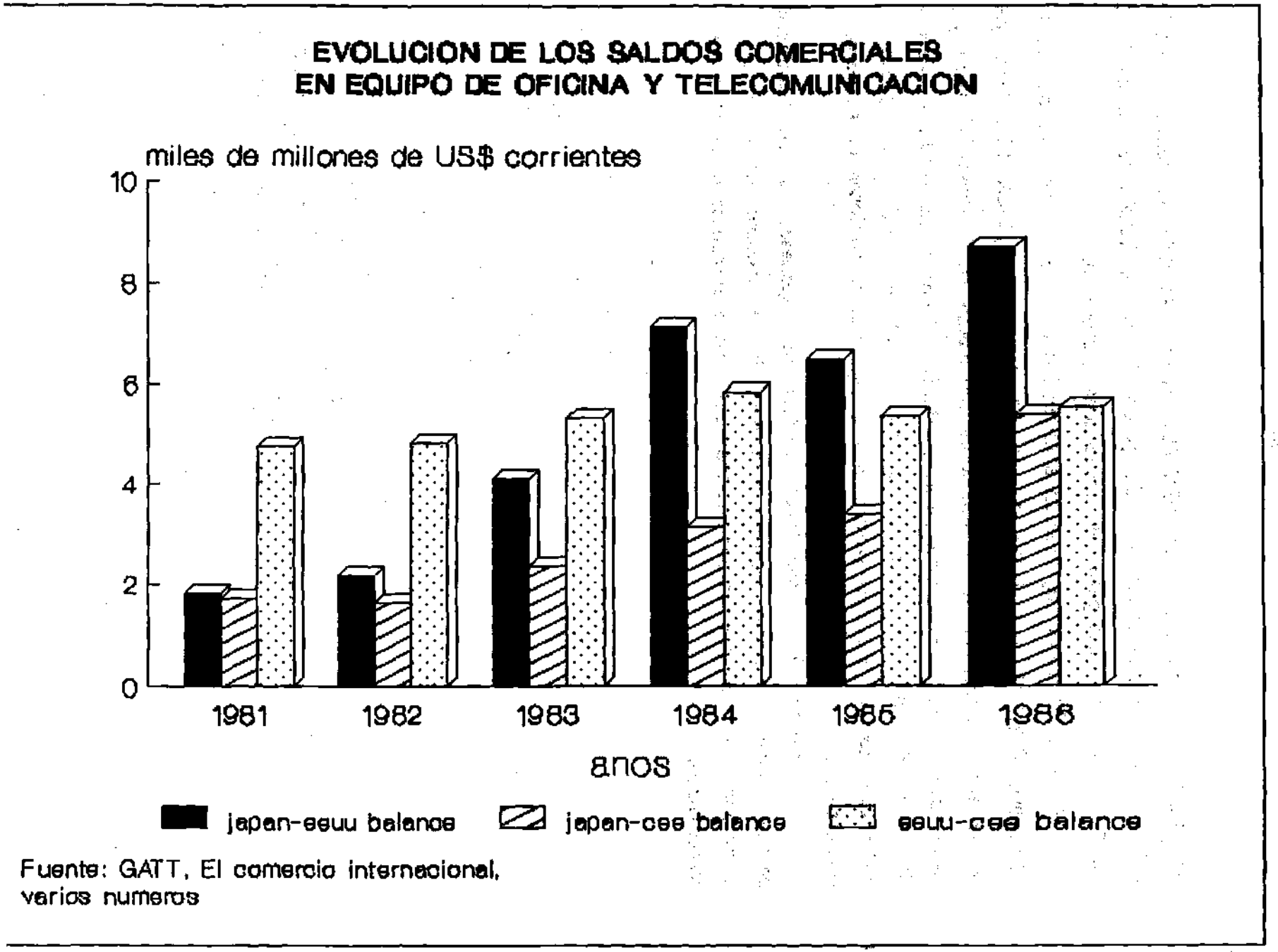


liberación de medicamentos representa otro obstáculo a las exportaciones de estos productos al mercado japonés.

Así como los Estados Unidos la CEE también anhela participar en el lucrativo mercado de obras públicas en Japón. Las compañías europeas enfrentan los mismos obstáculos de sus rivales norteamericanas en la obtención de contractos de proyectos públicos japoneses.

Como se ha difundido ampliamente en la prensa internacional, la devaluación del dólar dio oportunidad a que empezara una verdadera avalancha de inversiones japonesas en los Estados Unidos y en otras partes del mundo. Estas inversiones empiezan incluso a preocupar a los legisladores de Washington respecto a las posibles repercusiones de su aumento. Para los europeos, este tema también constituye motivo de preocupación, conforme lo indicó el Comisionado de la CEE para relaciones exteriores, señor Willy de

Gráfico 6



Fuente: GATT, El comercio internacional, varios numeros

Estados Unidos alcanzaban a los U$32 000 millones en 1986, en tanto que en la CEE estas mismas inversiones eran de apenas U$13 000 millones. (En el cuadro 2 se presentan las cifras para las inversiones accionarias).

Debido a la nueva legislación antidumping aprobada el año pasado (véase documento LC/R.638), que limita el contenido de partes y piezas importadas que pueden ser incorporadas a los productos fabricados en la Comunidad para que éstos puedan ser considerados como producción local y no estén sujetos a derechos antidumping en caso de una determinación afirmativa, los japoneses enfrentan algunos problemas para llevar a cabo sus operaciones en el mercado comunitario.

Sin embargo, las inversiones productivas japonesas en la Comunidad parecen tomar un nuevo impulso a través de la incorporación de nuevas compañías con menor proyección internacional, pero interesadas en el mercado comunitario.

CUADRO 2

FLUJOS INTERNACIONALES DE INVERSIONES

- transacciones netas en acciones a/b/ -

Hacia:	Inversiones desde:					
1987 IV trimestre	Estados Unidos	Japón	Reino Unido	Alemania Federal	Resto del mundo	Total
Estados Unidos	-	1.9	-5.0	0.4	-4.5	-7.2
Japón	-2.8	-	-6.0	-0.4	-13.1	-22.3
Reino Unido	0.5	0.2	-	0.0	1.0	1.7
Alemania Federal	-0.5	0.0	-1.4	-	-2.1	-4.0
Resto del mundo	-0.8	-5.4	-4.2	0.7	-5.0	-14.7
Total	-3.6	-3.3	-16.6	0.7	-23.7	-46.5

Año 1987	Estados Unidos	Japón	Reino Unido	Alemania Federal	Resto del mundo	Total
Estados Unidos	-	11.4	0.5	0.8	3.5	16.2
Japón	-6.5	-	-8.0	-1.4	-27.0	-42.8
Reino Unido	3.0	1.5	-	0.2	5.7	10.4
Alemania Federal	-0.2	0.3	-1.9	-	0.9	-0.9
Resto del mundo	2.2	3.7	-7.4	0.6	10.0	9.1
Total	-1.5	16.9	-16.8	0.2	-6.9	-8.1

a/ miles de millones de US$

b/ el signo negativo denota repatriación

Fuente: Salomon Brothers

Extraído de: The Economist, 23 de abril de 1988, p.88

III. LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMERICA LATINA

1. Introducción

Las exportaciones latinoamericanas, compuestas primordialmente por productos primarios, constituyen una inadecuada inserción en el mercado mundial, porque el ritmo de crecimiento de los países industrializados —principales demandantes de estos productos— parece haber perdido el dinamismo que presentó en décadas anteriores y el desarrollo tecnológico actual permite crecientes ahorros de insumos básicos por unidad producida. Estos factores se traducen en menores posibilidades de incremento sustantivo de este tipo de exportaciones y en deterioro de los términos de intercambio.

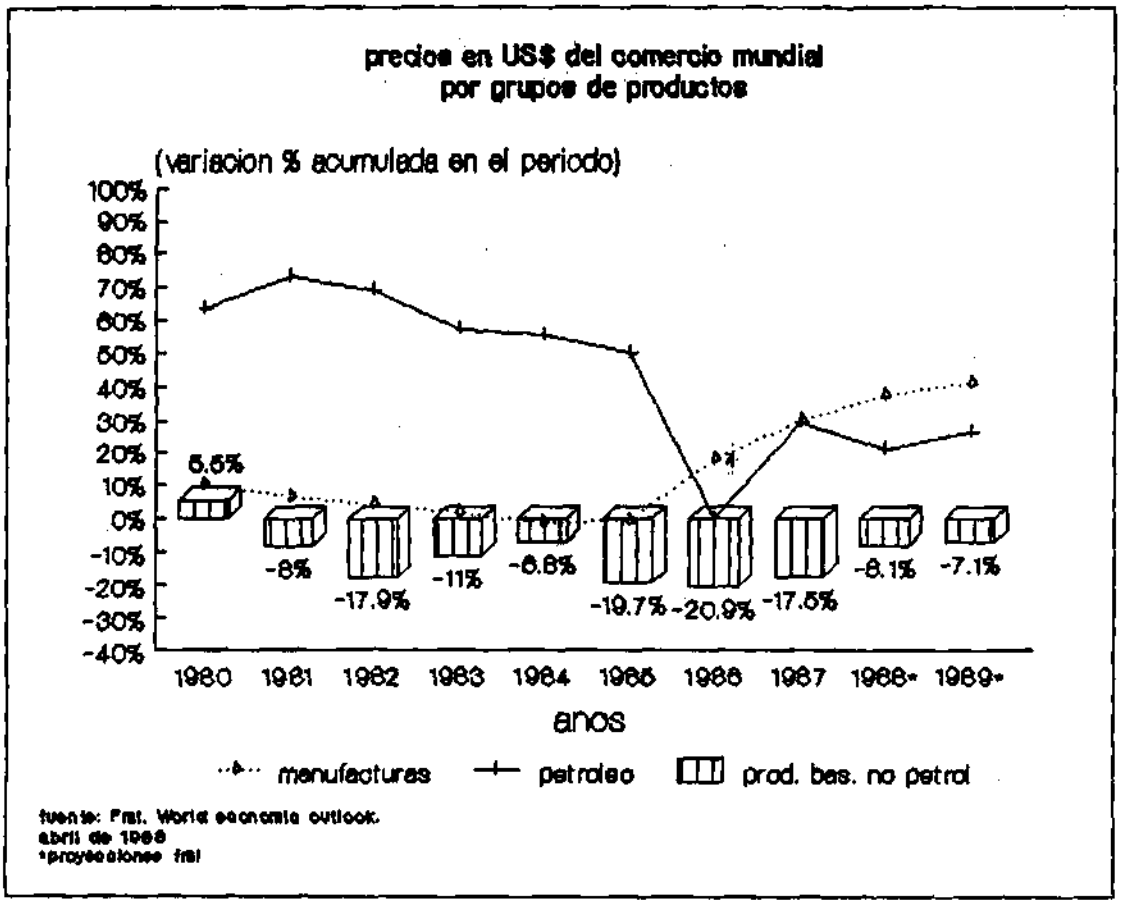
Este escenario se complica aún más a la luz de los problemas que enfrenta la región: deficiencias en el proceso de modernización de la infraestructura y en la preparación de la mano de obra; ausencia de recursos para inversiones originada en las transferencias externas para el servicio de la deuda y en la insuficiencia de los flujos externos de inversiones; proteccionismo en los principales mercados importadores de manufacturas de la región; pérdida de ventajas comparativas ante nuevas tecnologías que, en ciertos casos, además de prescindir de la mano de obra barata, privilegian la localización geográfica cercana a los grandes centros consumidores sobre factores antes considerados determinantes, como por ejemplo la disponibilidad de fuentes de materias primas. (Véase gráficos 7 y 8).

Se está presenciando la formación de un nuevo sistema económico mundial en el cual América Latina arriesga jugar un papel cada vez más secundario.10/ La región viene perdiendo terreno en las relaciones internacionales, y este deterioro se refleja en su participación en el comercio internacional. (Véase cuadro 3 y gráficos 9 y 10).

¿Cómo revertir esta tendencia frente a las restricciones antes mencionadas?

Entre las posibles opciones de política —en el ámbito de las relaciones externas—, ya se ha mencionado en otras oportunidades,11/ el uso conjunto del poder de compra, la reorientación del comercio, la búsqueda de alianzas con posibles agentes de resistencia a las tendencias proteccionistas en el mundo

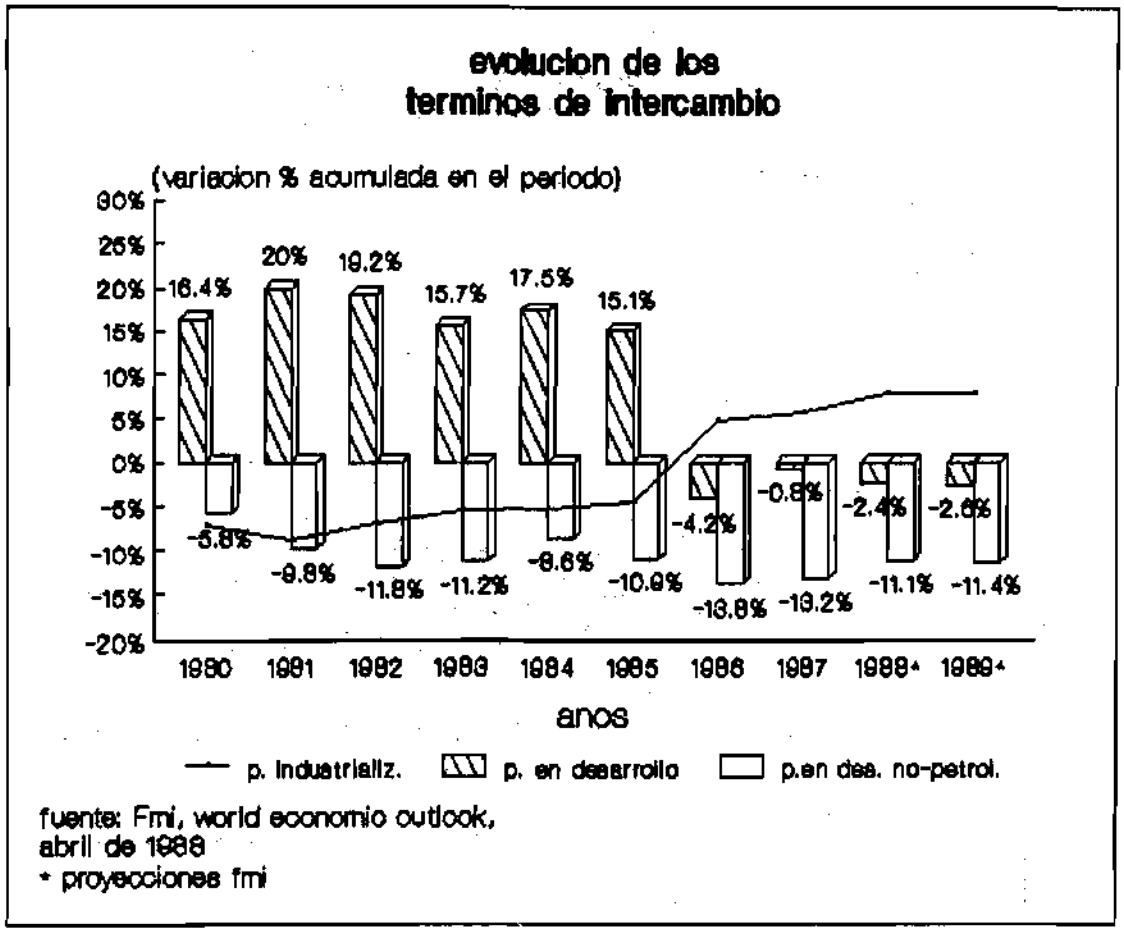
Gráfico 7



industrializado, la actuación conjunta y asertiva en el seno de la Ronda Uruguay, la formación cohesionada de un sólo bloque latinoamericano ante cuestiones de importancia transcendental para la inserción de la región en la economía mundial. Todos estos deberían de ser elementos claves en una estrategia de recuperación de una mayor preponderancia en el escenario mundial. Actualmente, en términos numéricos esta preponderancia regional es dada apenas por la magnitud de la deuda externa y por las altas tasas inflacionarias que suelen afectar a sus países.

En el ámbito financiero, la reducción del peso del servicio de la deuda sobre las exportaciones seguirá siendo un elemento siempre presente en las negociaciones en que la región participa. Esta reducción tendría como principales consecuencias: la disminución del ritmo de transferencias hacia el exterior que actualmente impide la acumulación de recursos para la

Gráfico 8



modernización del aparato productivo local y, en consecuencia, permitiría retomar las importaciones y las inversiones de capital que han estado supeditadas al cumplimiento de las obligaciones externas.

En el ámbito comercial, la posibilidad de aumento de las importaciones representa la oportunidad no sólo de acrecentar la inversión sino también de adquirir tecnología, actualmente elemento imprescindible para lograr una inserción duradera y competitiva en el comercio internacional. Este tema se asocia con ciertas negociaciones que deberán darse en la Ronda Uruguay, especialmente en torno a los alcances de las iniciativas de los países industrializados sobre el comercio de servicios, el respeto a los derechos de propiedad intelectual y la liberalización de las inversiones vinculadas al comercio. En efecto, la participación en la Ronda Uruguay representa una oportunidad particularmente importante para recuperar la proyección regional

CUADRO 3

LAS REGIONES EN DESARROLLO Y EL TOTAL DEL COMERCIO MUNDIAL

PRIMER SEMESTRE DE 1980, 1984-1987

(millones de US$, FOB)

EXPORTACIONES

	1980	1984	1985	1986	1987
MUNDO	870244	968926	924631	1045198	1177039
P. INDUSTRIALIZADOS	629510	623820	605439	713564	824523
P. EN DESARROLLO	156587	243654	225679	225388	235857
AMERICA EN DESARROLLO	17111	58083	55455	48139	45621
AFRICA EN DESARROLLO	32921	31117	28139	29498	25732
ORIENTE MEDIO	53234	65695	49691	51572	46612
ASIA	52663	87729	86702	90636	110924

PARTICIPACION SOBRE EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES

	1980	1984	1985	1986	1987
P. INDUSTRIALIZADOS	72.34	64.38	65.48	68.27	70.05
P. EN DESARROLLO	17.99	25.15	24.41	21.56	20.04
AMERICA EN DESARROLLO	1.97	5.99	6.00	4.61	3.88
AFRICA EN DESARROLLO	3.78	3.21	3.04	2.82	2.19
ORIENTE MEDIO	6.12	6.78	5.37	4.93	3.96
ASIA	6.05	9.05	9.38	8.67	9.42

CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES

	1985/1984	1986/1985	1987/1986
MUNDO	-4.57	13.04	12.61
P. INDUSTRIALIZADOS	-2.95	17.86	15.55
P. EN DESARROLLO	-7.38	-0.13	4.64
AMERICA EN DESARROLLO	-4.52	-13.19	-5.23
AFRICA EN DESARROLLO	-9.57	4.83	-12.77
ORIENTE MEDIO	-24.36	3.79	-9.62
ASIA	-1.17	4.54	22.38

-sigue-

CUADRO 3
LAS REGIONES EN DESARROLLO Y EL TOTAL DEL COMERCIO MUNDIAL
PRIMER SEMESTRE DE 1980, 1984-1987

(continuación)

(millones de US$,FOB)

IMPORTACIONES

	1980	1984	1985	1986	1987
MUNDO	870244	968926	924631	1045198	1177039
P. INDUSTRIALIZADOS	600428	640785	607012	703523	820981
P. EN DESARROLLO	188251	228042	212694	226926	233273
AMERICA EN DESARROLLO	42942	51941	49923	52822	53358
AFRICA EN DESARROLLO	37799	33313	31281	32004	30375
ORIENTE MEDIO	41490	51818	42696	43792	38016
ASIA	62795	86338	80137	87208	102339

PARTICIPACION SOBRE EL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES

	1980	1984	1985	1986	1987
P. INDUSTRIALIZADOS	69.00	66.13	65.65	67.31	69.75
P. EN DESARROLLO	21.63	23.54	23.00	21.71	19.82
AMERICA EN DESARROLLO	4.93	5.36	5.40	5.05	4.53
AFRICA EN DESARROLLO	4.34	3.44	3.38	3.06	2.58
ORIENTE MEDIO	4.77	5.35	4.62	4.19	3.23
ASIA	7.22	8.91	8.67	8.34	8.69

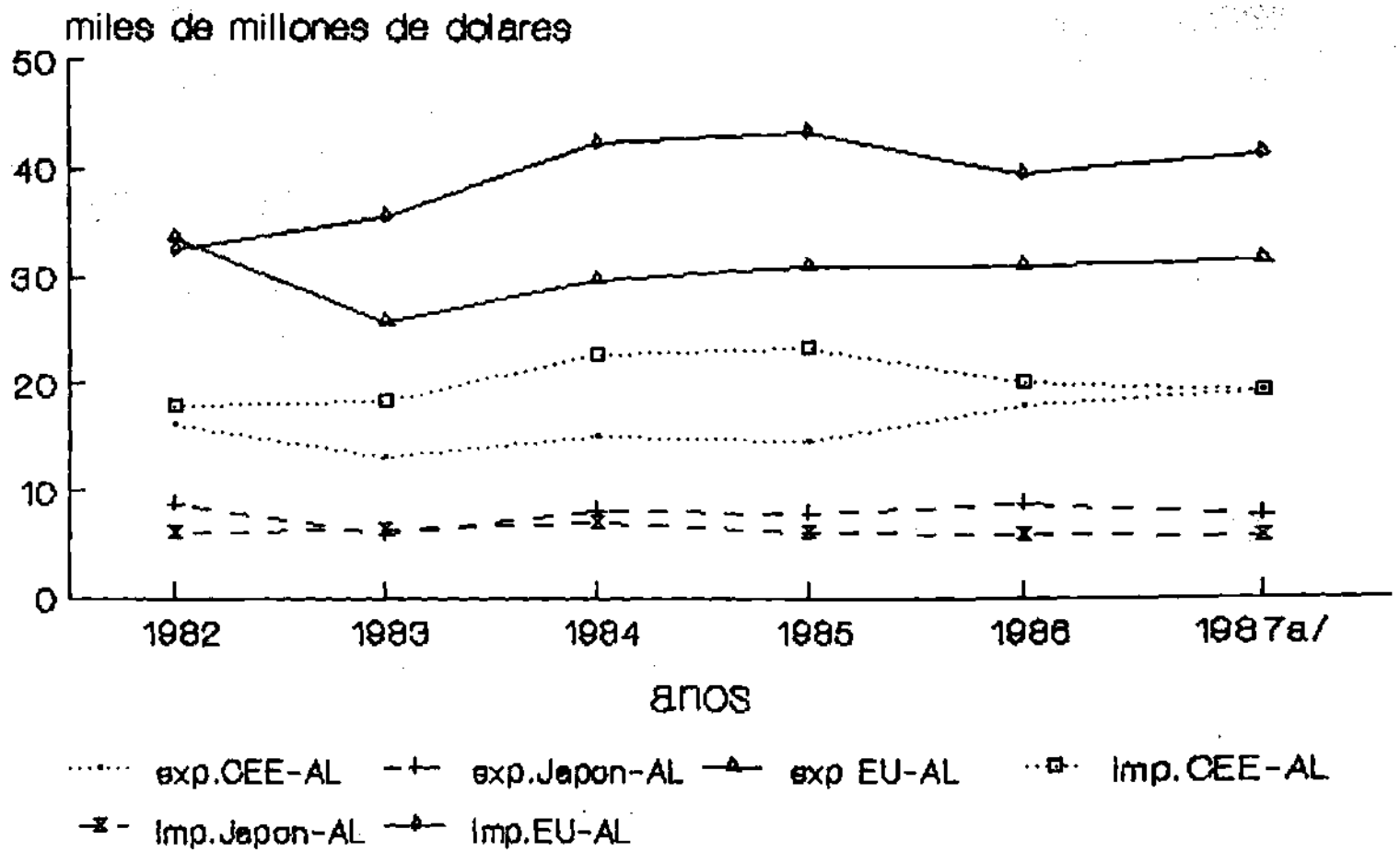
CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES

	1985/1984	1986/1985	1987/1986
MUNDO	-4.57	13.04	12.61
P. INDUSTRIALIZADOS	-5.27	15.90	16.70
P. EN DESARROLLO	-6.73	6.69	2.80
AMERICA EN DESARROLLO	-3.89	5.81	1.01
AFRICA EN DESARROLLO	-6.10	2.31	-5.09
ORIENTE MEDIO	-17.60	2.57	-13.19
ASIA	-7.18	8.82	17.35

FUENTE: BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA, ONU, DICIEMBRE DE 1987, CUADRO ESPECIAL: E

Gráfico 9

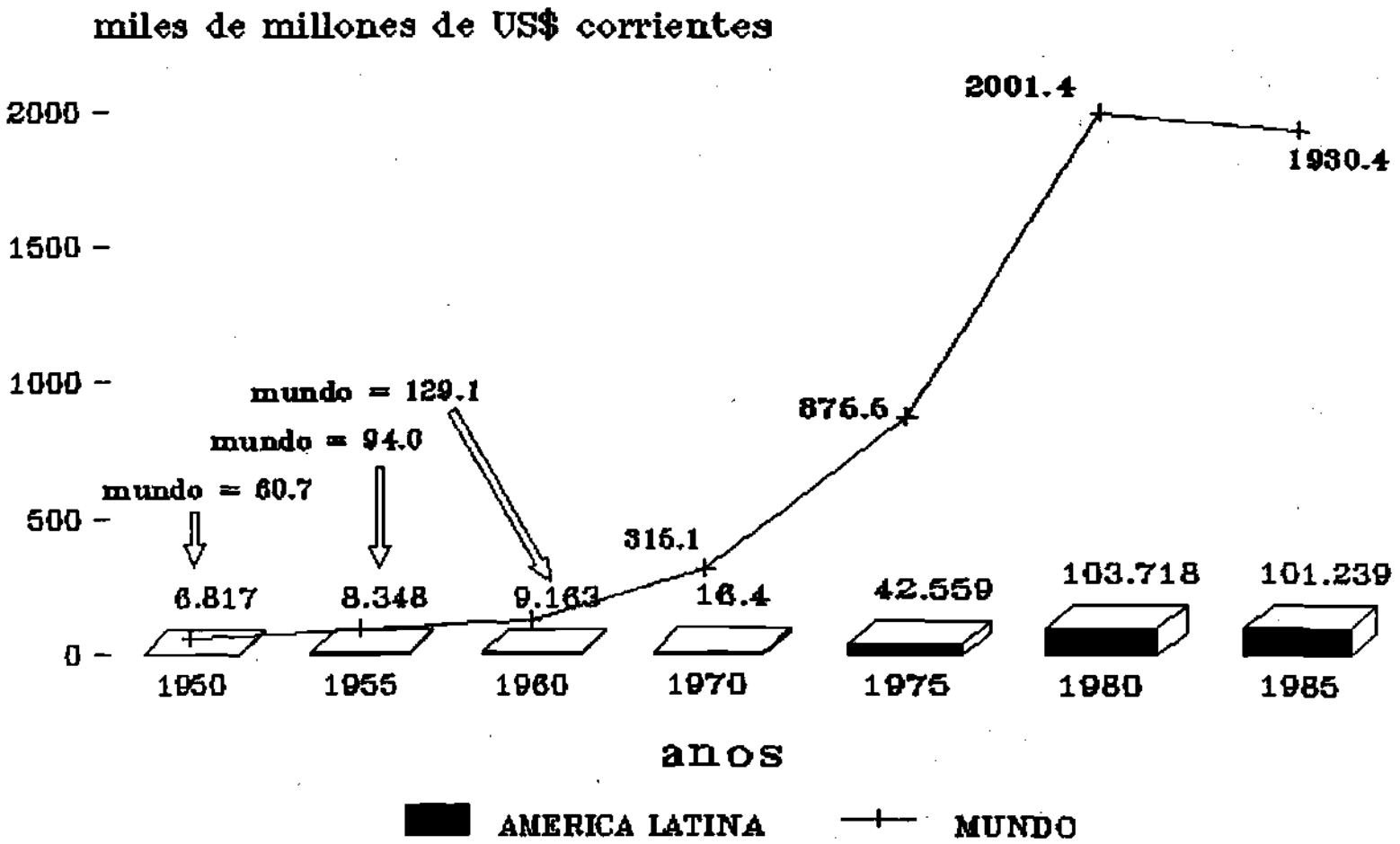
Evolucion del comercio de la CEE, Japon y Estados Unidos con A.L.
(datos mensuales anualizados)



Fuente:OCDE. Monthly Statistics of Foreign Trade, Varios numeros

a/cee hasta oct., japon hasta nov., eeuu hasta agosto

Gráfico 10



Unctad, Handbook of International Trade Statistics, 1969, 1983,1988

en el mundo. De hecho, los principales temas que componen estas negociaciones son elementos fundamentales en la reorientación del comercio internacional y por ésto son de singular importancia para los países latinoamericanos.

En el ámbito político internacional, la región deberá acrecentar su cohesión como elemento primordial de actuación ante cualquier obstáculo externo a su desarrollo. Las negociaciones de la Ronda Uruguay, otra vez, son uno de los principales elementos que permitirían reafirmar la participación de América Latina en el escenario internacional.

2. Las relaciones comerciales con los Estados Unidos

Las relaciones comerciales son parte importante de las relaciones bilaterales entre América Latina y los Estados Unidos. Aun cuando no fuese ese país el principal mercado comprador y vendedor de la región, la sola proximidad geográfica daría posibilidad de una mayor presencia norteamericana que de cualquier otra nación industrializada. (Véase cuadros 4 y 5).

En el campo de los flujos de comercio la dependencia de la región respecto del mercado norteamericano sigue siendo importante, pero de cierta forma también el reverso es verdadero. El 13.35% de las exportaciones norteamericanas se destinan a los países de América Latina miembros de la OEA (vease cuadro 6). En tanto que parece mantenerse estable en 11% el total la participación de América Latina en las importaciones norteamericanas.

Sin embargo, por lo que se puede verificar en las relaciones bilaterales, los Estados Unidos parecen carecer de una orientación política y económica que considere con especial atención las necesidades regionales. Las excepciones a esta regla se dan, en ciertos casos, con México y con algunos países de América Central. La ausencia de consideraciones especiales, aún cuando existan ciertas tentativas como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, parece reflejar el poco peso relativo que tiene la región en el escenario estratégico mundial, o quizás la confianza del país del Norte en las actuales modalidades y mecanismos de relacionamiento con la región.

Además, los Estados Unidos vienen tomando posiciones paulatinamente más radicales en sus discusiones con los países latinoamericanos, al igual que con sus demás socios tanto industrializados como en desarrollo. La suspensión de

CUADRO 4

AMERICA EN DESARROLLO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
PRIMER SEMESTRE 1980,1984-1987

(millones de US$,FOB)

EXPORTACIONES

DESTINO	1980	1984	1985	1986	1987
MUNDO	17111	58083	55455	48139	45621
P.EN DESARROLLO	3378	15069	15583	12575	9698
P. INDUSTRIALIZADOS	12205	35907	32956	28184	30019
CEE	2563	8694	8377	8481	9234
EEUU	7781	19151	18132	15190	16496
JAPON	487	2582	2218	2456	2270
EC. PLANIFICADAS	1347	6685	6481	6971	5681

PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE LAS EXPORTACIONES

DESTINO	1980	1984	1985	1986	1987
MUNDO	17111	58083	55455	48139	45621
P.EN DESARROLLO	19.74	25.94	28.10	26.12	21.26
P. INDUSTRIALIZADOS	71.33	61.82	59.43	58.55	65.80
CEE	14.98	14.97	15.11	17.62	20.24
EEUU	45.47	32.97	32.70	31.55	36.16
JAPON	2.85	4.45	4.00	5.10	4.98
EC. PLANIFICADAS	7.87	11.51	11.69	14.48	12.45

CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES

DESTINO	1985/1984	1986/1985	1987/1986
MUNDO	-4.52	-13.19	-5.23
P.EN DESARROLLO	3.41	-19.30	-22.88
P. INDUSTRIALIZADOS	-8.22	-14.48	6.51
CEE	-3.65	1.24	8.88
EEUU	-5.32	-16.23	8.60
JAPON	-14.10	10.73	-7.57
EC. PLANIFICADAS	-3.05	7.56	-18.51

-sigue-

CUADRO 4

AMERICA EN DESARROLLO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
PRIMER SEMESTRE 1980,1984-1987
(continuación)
(millones de US$,FOB)

IMPORTACIONES

ORIGEN	1980	1984	1985	1986	1987
MUNDO	42942	51941	49923	52822	53358
P.EN DESARROLLO	5847	20924	19186	19211	16092
P. INDUSTRIALIZADOS	34449	27186	27145	29523	32824
CEE	9164	6736	5953	8052	8600
EEUU	17290	13594	14562	14587	15365
JAPON	3439	3816	3644	4064	3856
EC. PLANIFICADAS	2646	3831	3591	4088	4441

PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE LAS IMPORTACIONES

ORIGEN	1980	1984	1985	1986	1987
MUNDO	42942	51941	49923	52822	53358
P.EN DESARROLLO	13.62	40.28	38.43	36.37	30.16
P. INDUSTRIALIZADOS	80.22	52.34	54.37	55.89	61.52
CEE	21.34	12.97	11.92	15.24	16.12
EEUU	40.26	26.17	29.17	27.62	28.80
JAPON	8.01	7.35	7.30	7.69	7.23
EC. PLANIFICADAS	6.16	7.38	7.19	7.74	8.32

CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES

ORIGEN	1985/1984	1986/1985	1987/1986
MUNDO	-3.89	5.81	1.01
P.EN DESARROLLO	-8.31	0.13	-16.24
P. INDUSTRIALIZADOS	-0.15	8.76	11.18
CEE	-11.62	35.26	6.81
EEUU	7.12	0.17	5.33
JAPON	-4.51	11.53	-5.12
EC. PLANIFICADAS	-6.26	13.84	8.64

FUENTE: BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA DE LA O.N.U., 12/1987,
CUADRO ESPECIAL: E

CUADRO 5

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987 c/
EXPORTACIONES HACIA AMERICA NON-OCDE						
CEE	16018.8	13072.8	14977.2	14620.8	17781.6	21846.0
JAPON	8712.0	5917.2	7952.4	7822.8	8760.0	8223.6
EEUU	33591.6	25725.6	29684.4	31020.0	31078.8	34806.0
EXPORTACIONES HACIA AMERICA LATINA						
CEE	12913.2	10125.6	11808.0	11805.6	14272.8	16600.8
JAPON	8167.2	5442.0	7341.6	7260.0	8136.0	7857.6
EEUU	30086.4	22618.8	26301.6	27849.6	27968.4	31668.0
IMPORTACIONES DESDE AMERICA NON-OCDE						
CEE	20418.0	20143.2	24627.6	25218.0	22016.4	24795.6
JAPON	6199.2	6375.6	7101.6	6220.8	6151.2	6441.6
EEUU	37989.6	41743.2	47894.4	46909.2	41948.4	49519.2
IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA						
CEE	17887.2	18283.2	22598.4	23343.6	20149.2	23164.8
JAPON	6024.0	6283.2	7000.8	6070.8	5928.0	6063.6
EEUU	32512.8	35683.2	42340.8	43447.2	39541.2	46594.8
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA NON-OCDE						
CEE	-4399.2	-7070.4	-9650.4	-10597.2	-4234.8	-2949.6
JAPON	2512.8	-458.4	850.8	1602.0	2608.8	1782.0
EEUU	-4398.0	-16017.6	-18210.0	-15889.2	-10869.6	-14713.2
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA						
CEE	-4974.0	-8157.6	-10790.4	-11538.0	-5876.4	-6564.0
JAPON	2143.2	-841.2	340.8	1189.2	2208.0	1794.0
EEUU	-2426.4	-13064.4	-16039.2	-15597.6	-11572.8	-14926.8

Fuente: OCDE, Foreign Trade Statistics, varios números y cálculos Cepal
a/promedios mensuales anualizados
b/ Para Estados Unidos F.A.S.
c/CEE datos hasta octubre, Japón hasta noviembre, EEUU hasta agosto

CUADRO 6
ESTADOS UNIDOS
COMERCIO EXTERIOR
1986 y 1987

(millones de US$ corrientes)

	EXPORTACIONES (F.A.S.)		
	1986	1987	86/87
AMERICA LATINA	30181.5	33760.2	11.86
PAISES INDUSTRIALIZADOS	141446.5	165375.2	16.92
PAISES EN DESARROLLO	70638.5	81692.9	15.65
TOTAL	217304.2	252865.8	16.36

	IMPORTACIONES (C.I.F.)		
	1986	1987	86/87
AMERICA LATINA	43426.2	48366.4	11.38
PAISES INDUSTRIALIZADOS	254861.7	265384.7	4.13
PAISES EN DESARROLLO	124772.4	149667.3	19.95
TOTAL	387081.5	424082.3	9.56

COMERCIO ESTADOS UNIDOS-AMERICA LATINA
en relación a los países en desarrollo, a los industrializados
y al total de las exportaciones e importaciones de los Estados Unidos

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1986	1987	1986	1987
AL/P. EN DESARROLLO	42.73	41.33	34.80	32.32
AL/P. INDUSTRIALIZADOS	21.34	20.41	17.04	18.23
AL/TOTAL	13.89	13.35	11.22	11.40

Extraído de OEA, Cecon Trade News, Washington, marzo de 1988
Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Chile de los beneficios del SGP, además de Paraguay y Nicaragua, las fricciones con Brasil, el diferendo con Chile y Brasil sobre las patentes a medicamentos, etc., ilustran este punto.

Un elemento al que últimamente las autoridades norteamericanas han dado gran énfasis es el del respeto a los derechos de propiedad intelectual y facilitación de las inversiones. Como ya se mencionó, dos países de la región están bajo investigación, las que podrían llevar a sanciones importantes debido a diferencias respecto a los derechos de propiedad intelectual en relación a los medicamentos. Asimismo, las presiones de grupos sindicales pretenden influir sobre la situación de los trabajadores en América Latina, y suspender los beneficios del SGP a los países que no respeten la legislación vigente, como la interpreta los Estados Unidos. Además de un respeto por la justicia social qué estas medidas pueden implicar, existe innegablemente un interés en aumentar la competitividad de las exportaciones norteamericanas frente a países con salarios muy inferiores. El debate sobre la legalidad de medidas de este tipo aún no termina, habiendo uno de los países afectados (Chile) recurrido al GATT por la suspensión de sus derechos al SGP estadounidense.

A pesar de que las relaciones entre la región y los Estados Unidos han sido afectados por ciertos elementos negativos, cabría comentar algunos progresos en el relacionamiento bilateral con México.

Hay que destacar la firma de un "acuerdo marco" entre los dos países (framework agreement), por el cual se establecen mecanismos de consulta y se ofrecen concesiones en ciertos sectores. Es digno de nota que el nuevo acuerdo textil entre los dos países permite una expansión de 6% de las exportaciones mexicanas al mercado de los Estados Unidos, —el mayor nivel de incremento entre los acuerdos textiles bilaterales firmados por el país del Norte hasta la fecha—, a cambio de mayores posibilidades de acceso para los productos textiles norteamericanos al mercado mexicano. Este acuerdo sigue a los acuerdos bilaterales alcanzados el año pasado en relación al acero, vino, cerveza y bebidas destiladas. Se ha de notar que México no sólo es el sexto mayor proveedor de textiles al mercado norteamericano, sino también el cuarto mayor socio comercial de los Estados Unidos (después de Canadá, Japón y Alemania Federal). Hasta la firma de este nuevo acuerdo las importaciones de

productos del sector textil provenientes de los Estados Unidos eran prohibidas.

Con relación a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, el éxito de este programa fue significativamente perjudicado por las políticas estadounidenses de protección al sector agrícola, y en particular, a los productores locales de azúcar. Para 1988 los Estados Unidos redujeron en 25% las cuotas de importación de este producto, acumulando una reducción de 75% desde 1984 y, según el Representante de Comercio de los Estados Unidos, es la menor cuota desde 1875.12/

Por otro lado, el SGP estadounidense sigue presentando aspectos a la vez positivos y negativos (vease cuadro 7). Entre los positivos se podría destacar el hecho de que las exclusiones del Sistema para 1988 fueron inferiores a las realizadas en 1987 (US$1 100 millones contra US$4 700 millones en 1987). Asimismo, el valor de las importaciones de productos a través del SGP aumentó en 1987, pasando de US$13 900 millones en 1986 a US$16 300 millones en 1987.

Asimismo, se adicionaron 14 nuevos productos, equivalentes a cerca de US$40 millones, a la lista de productos elegibles al SGP, calificándose otros US$322 millones por el "waiver" de la cláusula "de minimis", o sea, aquellos productos cuyas importaciones fueron consideradas poco significativas. También se restablecieron el equivalente a US$144 millones en productos que fueron anteriormente considerados como inelegibles 13/ para el tratamiento de exención tarifaria.

El lado negativo del SGP se refiere al valor de los productos declarados como inelegibles que pasó de US$20 800 millones en 1987 a US$23 000 millones a partir de 1º de julio de 1988. Además se negó el "waiver" a importaciones equivalentes a US$94 millones. Del total de exclusiones del SGP este año US$945 millones se refieren a los límites de "necesidad competitiva", en tanto que otros US$171 millones se deben a peticiones de industrias o asociaciones comerciales de los Estados Unidos.

En el caso de los países de América Latina y el Caribe se estima que Brasil, Argentina, México y Venezuela serán los más afectados por las exclusiones. México será el más perjudicado, con pérdidas de US$142 millones en tratamiento SGP debido a los límites de "necesidad competitiva". Asimismo, fueron "graduados" el equivalente a US$470 millones en productos de cuatro

CUADRO 7

PAISES MIEMBROS DE LA OEA
TOTAL DEL COMERCIO DE 1987 AFECTADO POR CAMBIOS EN EL SGP ESTADOUNIDENSE
(con efecto a partir de 1er de julio de 1988)

País	Valor (US$)
I. Nuevos productos adicionados al SGP en 1988	
Argentina	63,000
Brasil	109,000
Colombia	948,000
Costa Rica	2,000
Haiti	96,000
Jamaica	1,000
México	694,000
Trinidad&Tobago	5,000
Venezuela	177,000
Total	2,095,000
II. Productos removidos del SGP en 1988	
Brasil	451,823
México	1,574,637
Venezuela	54,965,977
Total	56,992,437
III. Comércio reelegible para el SGP en 1988	
República Dominicana	62,244,038
México	51,095,000
Total	113,339,038
IV. Comercio "graduado" en 1988	
Argentina	75,023,879
Brasil	148,334,485
México	200,257,789
Perú	45,713,443
Total	469,329,596
V. Comercio excluído por la clausula de competitividad	
Argentina	8,948,262
México	141,750,669
Total	150,698,931
VI. Total de exclusiones por clausulas de competitividad vigentes en 1988 para países de la OEA	
Argentina	87,285,365
Bahamas	96,311,090
Brasil	862,696,455
Colombia	86,485,000
México	4,966,000,446
Venezuela	77,367,999
Total	6,176,146,355

Fuente: Oficina del Representante del Comercio de los EEUU,
Extraído de OEA, "Cecon Trade News", Washington, Abril de 1988, p. 3

países latinoamericanos: Argentina, Brasil, México y Perú. Una excepción a esta regla fue el retorno a la lista del SGP del azúcar proveniente de la República Dominicana.

De especial importancia para los beneficiarios del SGP norteamericano ha sido la exclusión de cuatro países asiáticos del Sistema. Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán Provincia de la China, fueron graduados 14/ del SGP, bajo la consideración de que ya han adquirido suficiente competitividad en el mercado de los Estados Unidos para no necesitar los beneficios del Sistema. Estas exclusiones podrían dar oportunidad a que aumenten las exportaciones latinoamericanas y permitir que ciertos países de la región, especialmente aquellos del Caribe, aprovechen para atraer productores interesados en utilizar los beneficios del Sistema para exportar al mercado estadounidense.

Tres países de la región han sido excluidos del SGP bajo acusaciones de violación de los derechos de los trabajadores.

Ultimamente se ha notado un gran avance en las negociaciones entre los Estados Unidos y México con la firma del mencionado Acuerdo Marco, y con las consiguiente concesiones bilaterales en materia de comercio. La importancia de México como socio comercial de los Estados Unidos y como vecino directo juegan innegablemente un papel importante sobre las relaciones recíprocas.

No obstante, hay que subrayar la característica bilateral del relacionamiento con México, en desmedro de un enfoque más regional o multilateral. Sería deseable el logro de acuerdos de mayor alcance entre la región y los Estados Unidos. Así, la evolución de las relaciones comerciales entre la región y el país del Norte podría transicionar desde los actuales conflictos comerciales y amenazas de represalias hacia un relacionamiento más maduro, crecientemente basado en el respeto mutuo.

Una condición previa para que ésto pueda ocurrir es el reconocimiento de que los países latinoamericanos tienen derecho a un trato preferencial y diferenciado. Este reconocimiento, a su vez, necesita de una actuación coordinada y firme de los países de la región en los foros diplomáticos y políticos de que hace parte. Es común en la política externa norteamericana privilegiar los objetivos de seguridad nacional sobre las consideraciones de orden económico. Por ésto, reforzar la posición regional como una área de no-

integración y cooperación interna, son elementos de política capaces de proyectar América Latina internacionalmente tanto en el sentido político como en el económico.

¿Qué opciones se presentan a América Latina para mejorar su poder de negociación con los Estados Unidos?

Aunque de forma marginal, existen cuestiones que preocupan a las autoridades norteamericanas y que son de interés para las transnacionales de este país.

Una corta lista de estos factores tendría que incluir: la apertura de los mercados nacionales a las exportaciones norteamericanas; la liberalización de las inversiones extranjeras en sectores reservados al capital nacional; la liberalización en el sector de los servicios, sobre todo los financieros; la eliminación de los subsidios a la agricultura y la liberalización de su comercio, etc.

Los países de Latinoamérica tendrán que tener claro el panorama económico en los Estados Unidos para poder reaccionar a la evolución de los acontecimientos. Esto implica un gran esfuerzo de investigación y de diplomacia regional. El panorama actual parece indicar una evolución negativa para las perspectivas de incremento de las exportaciones hacia el país del Norte. Como ya se mencionó, sería difícil que las importaciones estadounidenses sigan aumentando al mismo ritmo de antes, cuando se busca el equilibrio de las cuentas externas.

La región deberá abogar porque los recortes en las importaciones norteamericanas se den en sectores de importancia secundaria para América Latina. Asimismo, habrá que esforzarse por reorientar los flujos de comercio hacia nuevas áreas, para evitar fuertes impactos sobre las exportaciones regionales.

3. Las relaciones comerciales con la CEE

América Latina sigue siendo una preocupación secundaria para la CEE. La región no disfruta de importancia entre las prioridades de las relaciones externas de la Comunidad y, lo que es más grave, sufre las consecuencias de sus políticas

El poco éxito de las recientes tentativas de España por aumentar la ayuda comunitaria destinada al desarrollo de la región ejemplifica de cierta forma la postergación de los intereses regionales en la agenda de la CEE.

Asimismo, la visita del presidente de Uruguay a Bruselas fue marcada por la indiferencia de la Comunidad a las peticiones de mejores condiciones de acceso para los productos agropecuarios del país latinoamericano, —específicamente para el aumento de las cuotas de importación de cereales y de carne. El comisionado señor Claude Cheysson, responsable por las relaciones con América Latina, negó incluso la posibilidad de un gesto simbólico, debido a que "los agricultores ya están demasiado afectados emocionalmente para que se pueda forzarles a nuevos sacrificios".15/

Las relaciones comerciales bilaterales son afectadas principalmente por la política de subsidios a la exportación de productos agrícolas de zona templada —particularmente los cereales y la carne— practicada por la CEE, que compiten directamente con las exportaciones de algunos países latinoamericanos, —en especial, Paraguay, Uruguay, Argentina y Brasil— y por las barreras a las exportaciones de manufacturas.

La posición comunitaria ante las negociaciones multilaterales sobre comercio agrícola privilegia la disminución gradual de los subsidios, pero de ninguna forma acepta la propuesta norteamericana de eliminación total de éstos en el plazo de diez años.

En un sentido más amplio, las relaciones bilaterales presentan algunos puntos de convergencia dignos de ser destacados:

- Aunque por razones distintas, ambas regiones rechazan la propuesta norteamericana sobre comercio agrícola presentada en la Ronda Uruguay.

- Tanto a la CEE como a América Latina les conviene un sistema multilateral fuerte, para evitar la formación de áreas bilaterales de libre comercio como las que insinua propiciar los Estados Unidos. En este sentido, la CEE inició un movimiento para fortalecer el GATT como principal organismo regulador del comercio internacional.

- Para la CEE, la importancia relativa de América Latina reside en el potencial de su mercado importador, el que actualmente se encuentra agobiado por el problema del servicio de la deuda externa. Los europeos tienen conciencia de las posibilidades que se abrirían a los proveedores

internacionales de bienes de capital y productos de alta tecnología a partir del retorno de la región a los mercados internacionales. Más aún, a pesar de practicar el proteccionismo, en ciertos casos de forma marcante, la CEE no ha hecho uso todavía de instrumentos de presión vinculados a amenazas de represalias en relación a países latinoamericanos, a diferencia de los Estados Unidos, que pasó a hacer uso con mayor frecuencia de la sección 301.

- Finalmente, en el campo de las convergencias, la postura comunitaria parece incluir cierta preocupación respecto de los países en desarrollo, toda vez que su propuesta para las negociaciones sobre el comercio agrícola en la Ronda Uruguay reconoce el derecho a un trato preferencial a estos países, lo que constituye un punto de particular importancia para América Latina.

Las divergencias en el campo del comercio se centran a su vez en temas de gran importancia para los países de la región:

- La cuestión del subvencionamiento de las exportaciones agrícolas.

- La postura respecto a la reglamentación del comercio de servicios, y su inclusión entre los temas bajo la "tutela" del GATT.

- Los problemas de acceso al mercado comunitario que enfrentan las manufacturas latinoamericanas.

- La caída en los niveles de inversión hacia América Latina por parte de los países-miembros.

- Por último y de manera general, el papel secundario de que disfruta la región entre las prioridades de la política externa de la Comunidad.

En suma, las peculiariedades del relacionamiento bilateral están dadas, de un lado, por la no priorización de la relación con América Latina por parte de la Comunidad y, de otro, por los problemas internos de ambas regiones, que erigen obstáculos al acercamiento, sea por la imposibilidad de complementación en ciertos campos, sea por la necesidad de mantener vigentes los obstáculos a las importaciones.

4. Las relaciones comerciales con el Japón

El aumento de las importaciones japonesas, basado en la expansión de su demanda interna, podría presentar oportunidades particularmente positivas para la expansión de las exportaciones regionales a Japón.

El Banco Mundial calcula que, principalmente a consecuencia del crecimiento de las importaciones japonesas, los ingresos de exportación de los países en desarrollo aumentaron significativamente en los últimos 12 meses. No obstante, el Banco también indica que los principales beneficiarios de esta expansión han sido los países asiáticos de industrialización reciente, cuyas exportaciones a Japón se han incrementado en 50% con respecto al año anterior.16/ América Latina, en este contexto, disfruta de una precaria posición competitiva con relación a los países asiáticos, sea por la distancia que la separa de Japón, sea por las diferencias de oferta productiva, sea por las diferencias culturales.

Las inversiones japonesas en la región tienden a destinarse sobre todo al aprovechamiento de los recursos naturales. Más recientemente se ha notado el aumento de las inversiones productivas en las industrias fronterizas de México con los Estados Unidos, como forma de usufructuar de las ventajas que este tipo de industrias provee para la exportación al mercado norteamericano.

Se ha de esperar que las declaraciones del Premier japonés, respecto a que Japón asumiría un rol más activo en la asistencia a los países en desarrollo, permita también incrementar las exportaciones de productos manufacturados latinoamericanos al mercado japonés.

El amplio programa de reestructuración económica actualmente en ejecución en Japón permitiría llevar adelante una mayor participación latinoamericana en este mercado. Sin embargo, las dificultades de colocación de los productos manufacturados de la región en el país asiático, también implican en cierto grado la inadecuación de la oferta a los patrones de consumo del país, así como problemas de nivel tecnológico y de calidad acorde con los stándares de la demanda interna japonesa. Estos problemas resaltan el desafío que representa aumentar la presencia de los productos latinoamericanos en los mercados más sofisticados.

Con relación al problema de la deuda, el Gobierno japonés ha asumido últimamente una posición más afirmativa en la búsqueda de una solución. Considerando la importancia de su superávit de balanza de pagos, el país ha mostrado la voluntad de asumir un mayor liderazgo en relación al tema. Para América Latina esta nueva postura japonesa podría contribuir a un mayor

acercamiento, sobre todo por parte de los países más importantes de la región, y particularmente de aquellos que disfrutan de acceso al Pacífico.

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

En el informe anterior (LC/R.638) se llamaba la atención sobre el hecho de que la capacidad de fortalecimiento "formal" del sistema de comercio que busca la Ronda se distanciaba de la evolución de la conyuntura "real" de las relaciones comerciales internacionales.17/

Ahora bien, la lenta evolución de las negociaciones en el seno de la Ronda contrasta con ciertos rasgos peculiares de la evolución del sistema de comercio que no están siendo considerados en las propuestas "formales".

Un ejemplo claro en que la evolución "de facto" adelanta a la situación "de derecho" es el acuerdo reciente entre los Estados Unidos y Canadá. En este acuerdo los dos países establecen una zona de libre comercio que tendrá como consecuencia la creación de uno de los mayores mercados del mundo.

Para este emprendimiento, ni los Estados Unidos ni el Canadá recurrieron al GATT. Al revés, como ya fue mencionado, en caso de que los norteamericanos no consigan lograr sus objetivos en la Ronda Uruguay, el Secretario del Tesoro afirmó la intención de los Estados Unidos de expandir este acuerdo y formar un "club de naciones que practican el libre comercio". Coincidentemente el acuerdo Estados Unidos-Canadá despertó el interés de Japón en tener un instrumento similar con los Estados Unidos, puesto que vería así disminuida una de las principales fuentes de conflicto en sus relaciones internacionales.

En una reunión privada de los ministros de comercio de la CEE, Estados Unidos, Japón y Canadá realizada en este último país en el mes de abril de 1988 se discutió el problema planteado por el lento avance de las negociaciones de la Ronda Uruguay, en vista de la revisión de mitad del período que se realizará en Montreal en diciembre próximo. Los ministros presentes demostraron preocupación no sólo por el ritmo de los avances como por la aparente incapacidad de las negociaciones de resolver los problemas comerciales más conflictivos, como la cuestión de los subsidios agrícolas. Como lo expresó el Representante de Comercio de los Estados Unidos, embajador Clayton Yeutter: "Sospecho que hay una gran amenaza del Congreso norteamericano, y quizás de otros cuerpos legislativos, en el sentido de tomar esta cuestión en sus propias manos".18/

En efecto, la lenta evolución de la Ronda Uruguay y la reducida eficacia de las medidas propuestas por el GATT en su papel de organismo regulador del comercio internacional, son más bien el resultado de la actuación de las partes contratantes que de una inadecuación de las reglas convenidas.

Tanto los Estados Unidos, como la CEE y el Japón desoyen los resultados de las investigaciones realizadas por Grupos (de Trabajo) Especiales llamados a opinar sobre la legalidad de ciertas medidas que aplican. Asimismo, en los casos en que implementan las recomendaciones de los Grupos, ésto toma demasiado tiempo, puesto que muchas veces son necesarios cambios en la legislación nacional, que dependen de discusiones en el poder legislativo.

En el caso de los Estados Unidos esta demora ocasiona una clara preferencia por la adopción de medidas con base en la legislación nacional (como el recurso a la sección 301), en lugar de esperar por los resultados de la investigación del GATT. Asimismo, cuando los dictámenes son promulgados, ésto no necesariamente implica que el país "sancionado" implemente las recomendaciones del Grupo Especial o, por ende, del Consejo de las Partes Contratantes, que es el órgano responsable por aceptar los resultados de la investigación.

Un ejemplo reciente se refiere a la investigación sobre las cuotas japonesas a la importación de diez productos agrícolas. Tres meses después de una determinación afirmativa del Consejo, considerando que dichas cuotas violan las reglas del comercio internacional, Japón todavía no había tomado medidas para cumplir con el dictamen. Esta misma situación se repite en los Estados Unidos respecto de la tasa de uso de la aduana cobrada en las importaciones y respecto al impuesto cobrado a los productos del petróleo para financiar un programa de protección ambiental. La derogación de este último, después de ocho meses, dependía de la aprobación por el Congreso norteamericano de un proyecto de ley fiscal propuesto por la Administración.

Indudablemente, el tema de la operacionalidad de los artículos del GATT es uno de los más importantes y conflictivos, pero igualmente uno de los menos mencionados cuando se hace referencia a la Ronda Uruguay. Entre los más divulgados, se encuentran los referentes al comercio agrícola y los "nuevos temas": servicios, inversiones y propiedad intelectual. Los adelantos que se pueden identificar con relación al comercio agrícola tienen mucho más que ver

con la evolución económica y los desbalances en las principales economías mundiales que con una "conversión" de los principales países al libre comercio. Esto es sobre todo válido en el caso de los Estados Unidos y de la Comunidad, que han presentado propuestas que defienden la eliminación y/o disminución de los subsidios a la exportación de productos agrícolas para permitir que los precios en el mercado internacional reflejen más de cerca los costos de producción. Estas propuestas son el resultado más bien de las enormes presiones que el financiamiento del sector agrícola ejerce sobre el presupuesto tanto norteamericano como comunitario, que del puro convencimiento de que un sistema sin distorsiones sería más eficaz. De hecho, la Comunidad y el Japón expresan reticencia en aceptar la propuesta norteamericana, aunque ambos consideran el reequilibrio del presupuesto estadounidense como elemento fundamental para la solución de los problemas de este país y, en consecuencia, para la dinamización del crecimiento mundial.

Entre los "nuevos temas" el comercio de servicios ocupa lugar destacado, por la importancia que ha venido ganando en las economías industrializadas. De hecho, como lo destaca la UNCTAD, "aunque los servicios hayan sido siempre un requisito para el progreso económico, el adelanto tecnológico reciente adicionó una nueva dimensión: la existencia de una infraestructura integrada de servicios y el crecimiento del sector servicios al productor en los países desarrollados de economía de mercado están jugando un papel esencial en el establecimiento de la competitividad "basada en el conocimiento", tanto en el sector manufacturero como en otros sectores. Tales servicios se están tornando un componente cada vez más importante del valor agregado".19/

Más adelante el informe de UNCTAD afirma: "... de manera creciente, los flujos del comercio internacional no pueden más explicarse por la localización de los recursos o por la relativa abundancia de los factores de producción, sino por la "competitividad tecnológica" de un país, o sea, su capacidad para adoptar, apropiarse, acumular y hacer uso del conocimiento y del "know-how" asociado a las nuevas tecnologías."20/

Así, tanto para los países industrializados, como para el Tercer Mundo, la inserción exitosa en el comercio internacional estará condicionada por el grado de perfeccionamiento que alcancen en la integración de los servicios en sus economías y, sobre todo, en el sector manufacturero.

Para que se cumplan los propósitos de la Ronda Uruguay es importante que se consiga llegar a un acuerdo entre países desarrollados y países en desarrollo sobre la manera de lograr que la apertura del mercado internacional para los servicios permita también al Tercer Mundo participar de sus beneficios. De ninguna manera este proceso podrá estar supeditado a la pura importación proveniente de los países industrializados.

Sin embargo, las propuestas de estos países en el Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS) indican una preferencia por "un marco de referencia general en el cual se incluirían los principios de aplicación universal al comercio de servicios y a partir del cual se negociarían acuerdos específicos para los distintos sectores".21/

No es, por lo tanto, motivo de extrañeza que ciertos países en desarrollo defiendan el punto de vista de que las negociaciones se circunscriban al comercio internacional de servicios, con la exclusión tanto del comercio interno como de las actividades de producción y distribución de servicios dentro de las fronteras nacionales.

Esto deriva de que el término servicios, además de incluir una multifacética gama de elementos, también implica importantes problemas de definición sobre la proveniencia de los productos, siendo que en algunos casos tanto proveedor como consumidor están en el mismo territorio, y la "producción" y el "consumo" se realizan de manera casi simultánea.

Entre los argumentos que esgrimen los países en desarrollo para oponerse a la inclusión de los servicios en el GATT se podrían mencionar además:22/

- El GATT ha sido estructurado e implementado como un acuerdo dirigido a normar el comercio de bienes, no de servicios.

- Existe la percepción de que las determinantes económicas del comercio internacional de servicios no son una extensión de las mismas determinantes y fundamentos teóricos que se refieren al comercio de mercancías. De allí, la inaplicabilidad de sus principios rectores tales como "Trato Nacional", "Cláusula de la Nación más Favorecida" y otros.

- Varios países, en especial los en desarrollo, consideran que los servicios están muy estrechamente vinculados con la temática general del desarrollo. De allí que el prisma meramente comercial que brindaría el GATT para su tratamiento resultaría insuficiente.

El panorama que se delinea en la Ronda Uruguay no está exento de riesgos y discrepancias. De un lado, los países industrializados, buscan obtener ventajas de la apertura del comercio internacional, de otro, los países en desarrollo, tratan de defender las concesiones obtenidas hasta ahora, sobre todo la referente al trato preferente y diferenciado. Ambas partes parten de la premisa de que los cambios que se logren efectuar en el ordenamiento del sistema de comercio serán decisivos para el ordenamiento económico internacional.

Los países en desarrollo han tenido un rol secundario en lo que respecta a la presentación de propuestas para las negociaciones. Esto implica asumir un papel puramente reactivo, y no propositivo, llevando a una situación de hostilidad a las propuestas presentadas. Ya se ha dicho en otras oportunidades, el Tercer Mundo parece estar seguro de lo que no quiere para el comercio internacional, pero no hay todavía consenso sobre lo que efectivamente necesita y desea del nuevo ordenamiento del sistema internacional de comercio.

Como es bien sabido, la mayor cohesión existente en el Norte sobre ciertos temas importantes permite su clara preeminencia ante la pluralidad de opiniones y prioridades que marcan la participación negociadora del Sur.

Así, la cuestión de fondo para los países en desarrollo con relación a la Ronda Uruguay parece ser cómo coordinar de manera eficaz y realista sus proposiciones sobre la evolución del sistema internacional de comercio en una situación de preponderancia de los países industrializados.

V. PERSPECTIVA FINAL

El breve repaso de los acontecimientos relacionados al comercio internacional, que es el tema de este informe, permite, de cierta forma, hacer algunas reflexiones sobre la evolución futura de las relaciones comerciales internacionales.

Por un lado, se podría esperar que los países industrializados sigan la misma línea de comportamiento que han tenido hasta ahora, impulsando la liberalización del sistema de comercio de la manera que más les conviene. Esto implica que hasta el final del año aumentarán las presiones sobre la inclusión del comercio de servicios entre las atribuciones del GATT; sobre el fortalecimiento de las medidas que llevan a la liberalización de las inversiones; y sobre el aumento del control de los derechos a la propiedad intelectual.

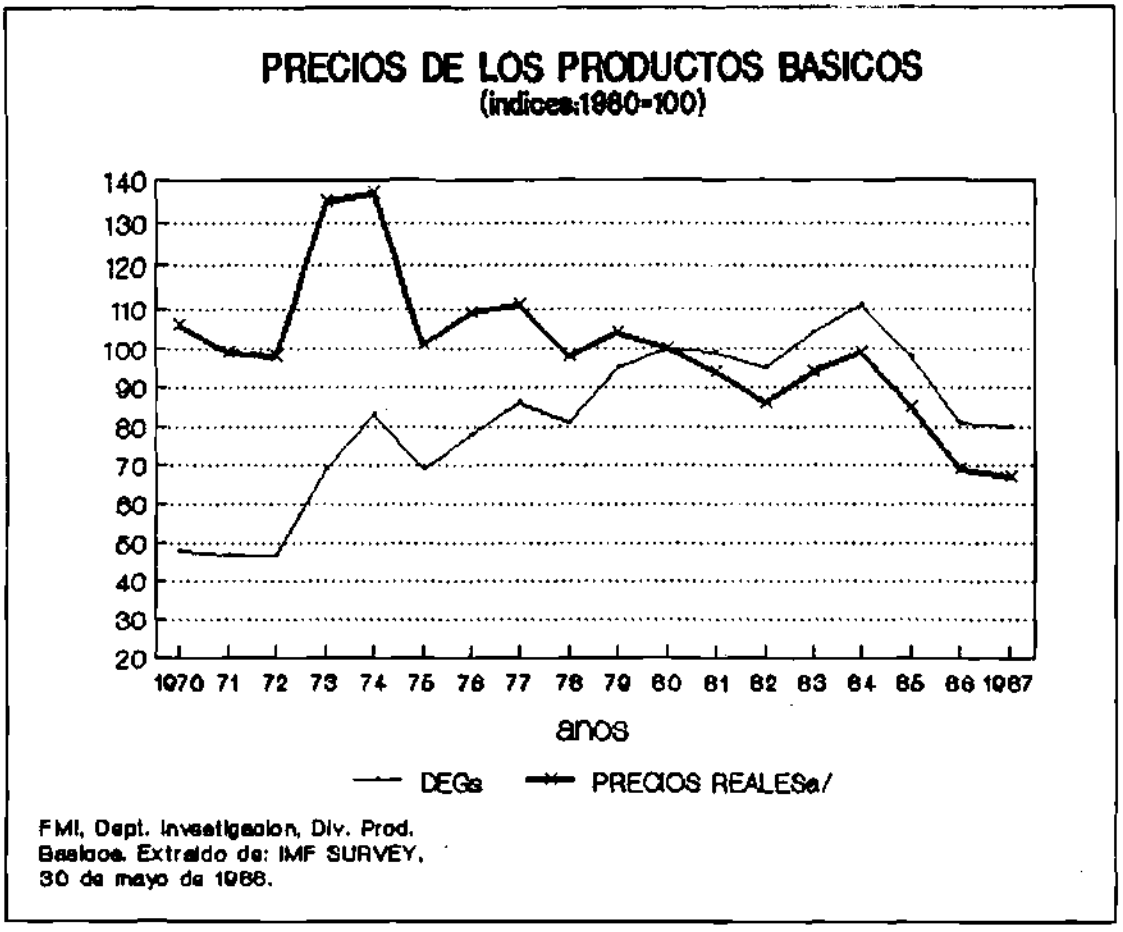
Asimismo, es probable que continúe una creciente tendencia a privilegiar el comercio de artículos de alta tecnología entre estos países. Además, se buscaría avanzar hacia la solución de los problemas relativos al comercio agrícola y se estudiarían nuevas fórmulas para corregir los desequilibrios entre los principales países industrializados. Paralelamente el resultado de las elecciones presidenciales en los Estados Unidos, y el desenlace del capítulo relativo a la nueva Ley de Comercio de esta nación, son referentes importantes en el nuevo escenario comercial que se está gestando.

Nótese que, la enumeración anterior no trata del problema del comercio en relación a los países en desarrollo porque el tema parece no estar entre las prioridades de corto plazo de los países Centrales.

Esto lleva a considerar un segundo punto en las especulaciones sobre la evolución futura de corto plazo de las relaciones comerciales internacionales. Trátase de la creciente marginalización de los países del Tercer Mundo respecto de las principales decisiones que afectan a su destino, así como de la evolución "perversa" de la conyuntura económica mundial en lo que se refiere al mundo en desarrollo.

Un ejemplo claro es el que se relaciona con la evolución de los precios de los productos básicos y de los términos de intercambio. Conforme se puede ver en los gráficos 7 y 8 y del 11 al 14, la evolución reciente de los precios

Gráfico 11

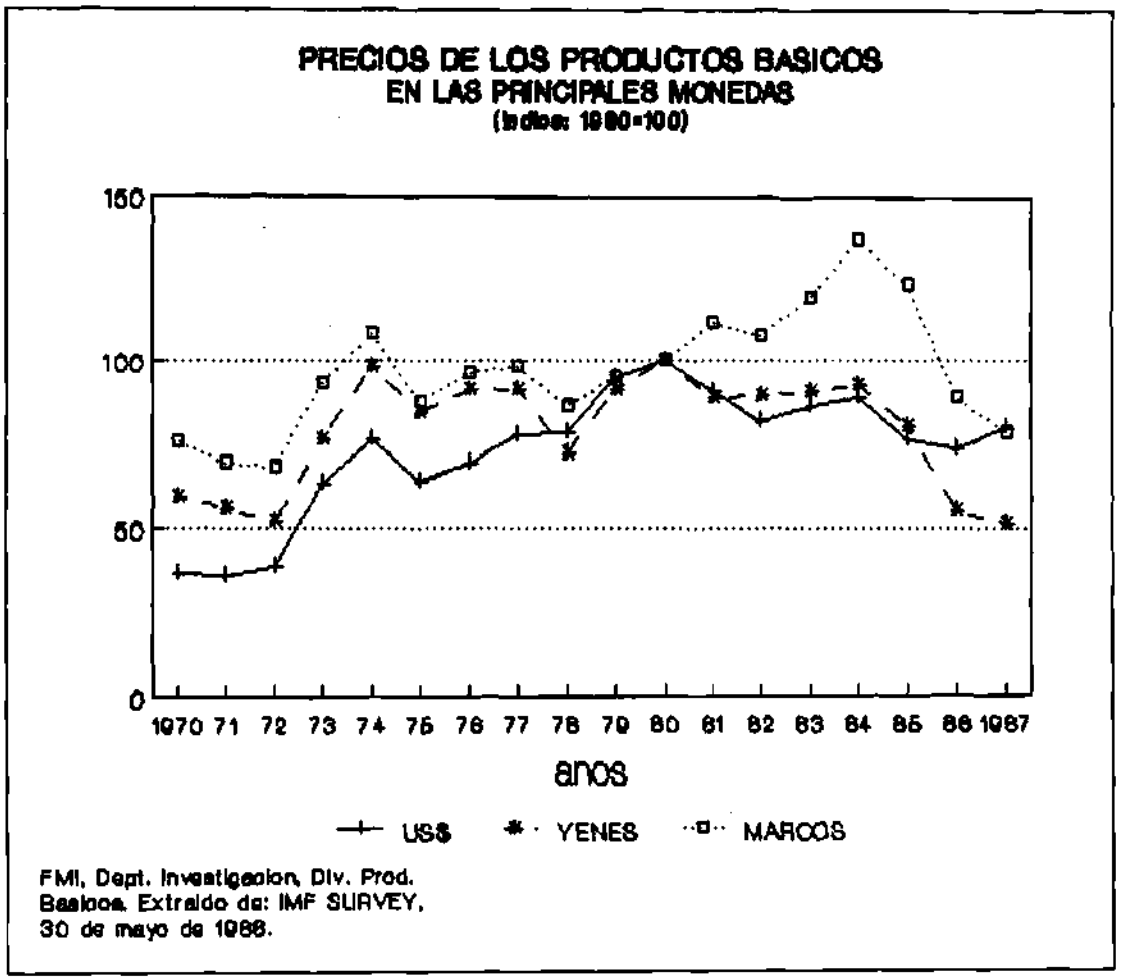


a/ Precios de flactados en función del valor unitario de exportación de los bienes manufacturados de las "economías desarrolladas de mercado

de los productos básicos si bien ha mostrado señales de recuperación, dista mucho de haber repuntado en términos reales. Aún en dólares, como se aprecia en el gráfico 12, el aumento de los precios a partir de 1986 fue inferior a la caída que presentó en relación al yen y al marco. El análisis trimestral por grupos de productos (véase nuevamente los gráficos 13 y 14) tampoco presenta un panorama promisorio, la recuperación de los precios globales parece ser impulsada primordialmente por los productos minerales y por los metales, los cuales se recuperaron debido a una disminución en los "stocks" disponibles, situación que podría revertirse.

Los términos globales de intercambio, por otro lado, han sufrido un proceso de deterioro constante, sobre todo para los países en desarrollo no-petroleros. Datos del FMI estiman que entre 1987 y la década de 70 el

Gráfico 12

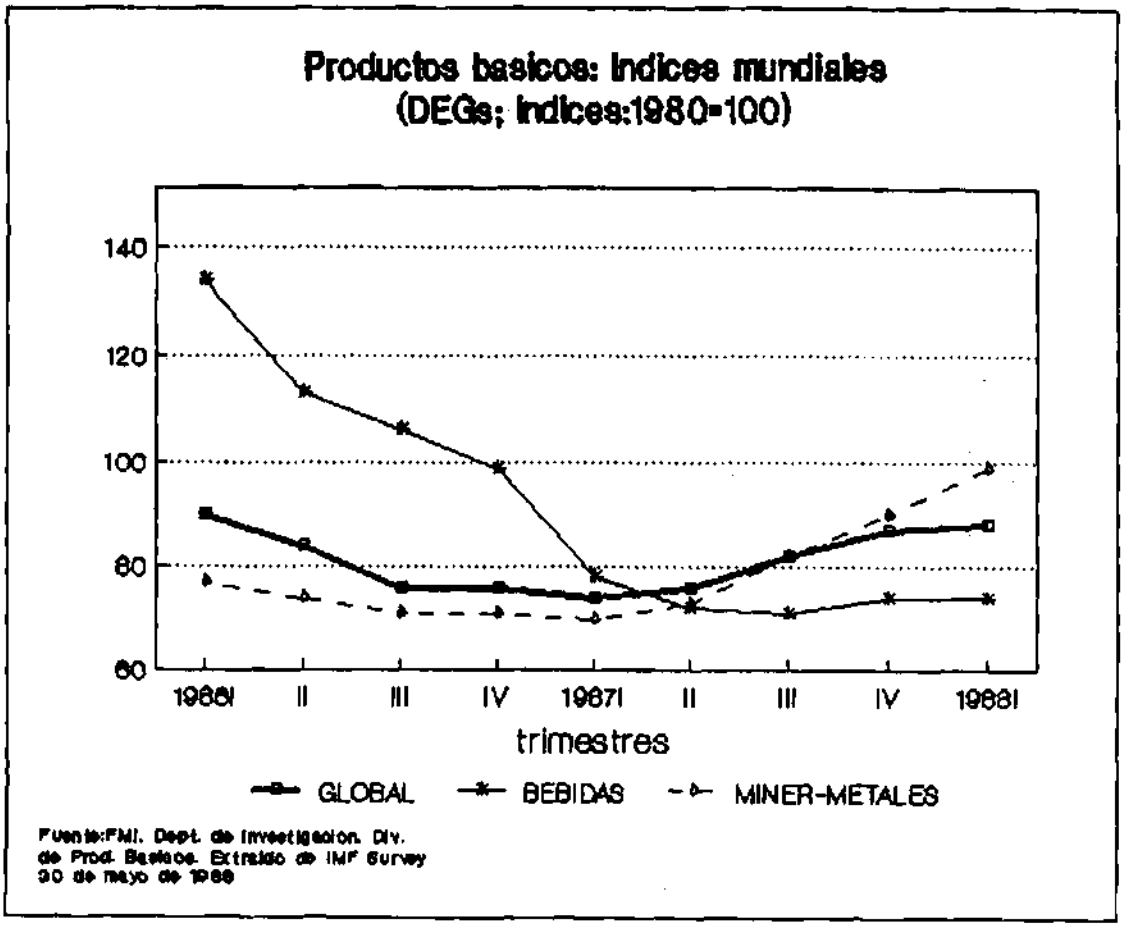


deterioro para estos países alcanzó a los 14.3% acumulados. (Véase nuevamente gráfico 8).

Esta preocupación con la evolución de los precios de los productos básicos y con los términos de intercambio se asocia con la del endeudamiento que agobia a muchos países del Tercer Mundo, y además se vincula estrechamente a las preocupaciones sobre la posibilidad de incrementar la inserción internacional de estas economías, a través del aumento de las exportaciones. De hecho, parecería existir una relación directa entre aumento de las exportaciones del Tercer Mundo y deterioro de los precios, sobre todo porque, en muchos casos, estas exportaciones compiten con las de los países industrializados, que gozan de gran cantidad de subsidios. (Véase gráfico 15).

Nótese que a pesar de las intenciones anunciadas por las Partes Contratantes del GATT en la Declaración de Punta del Este, favorables al

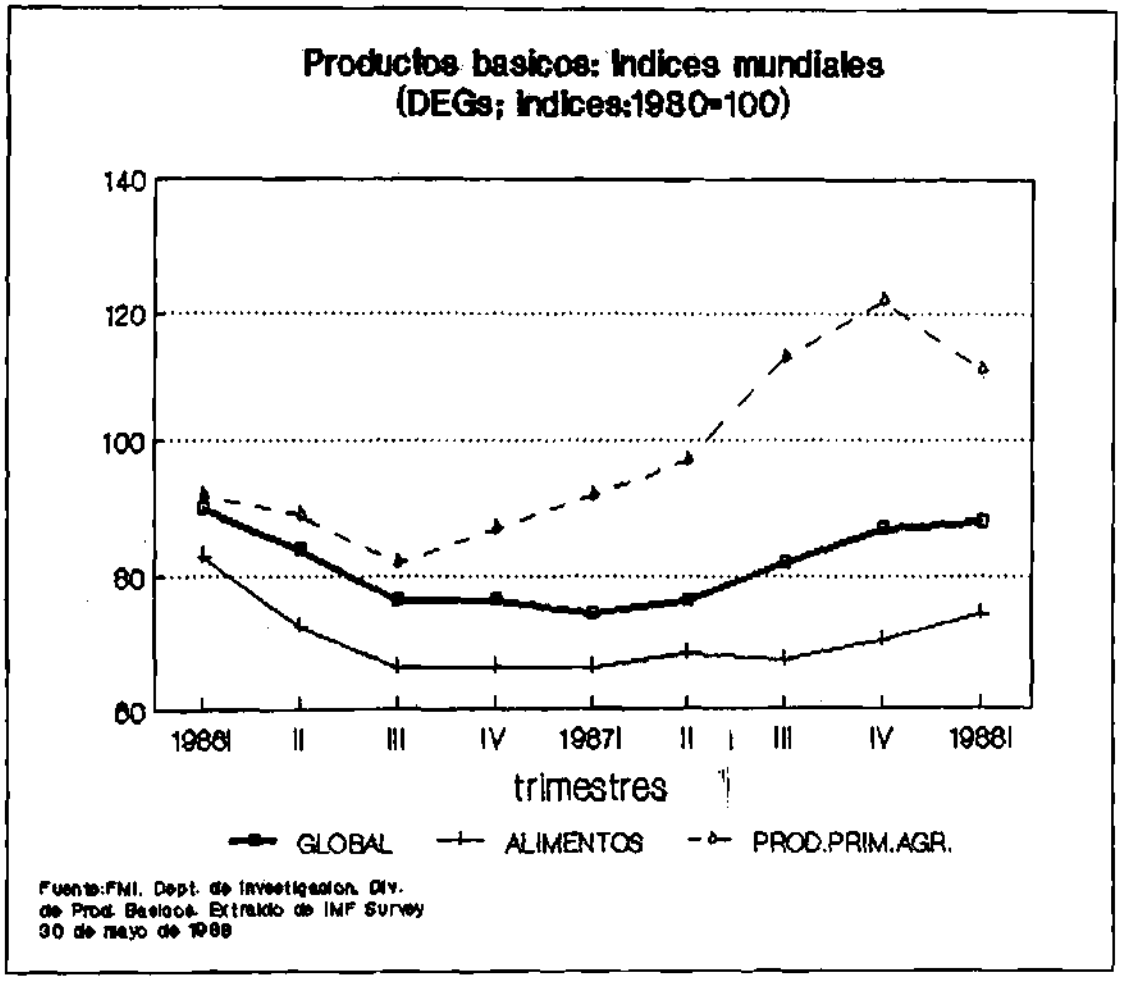
Gráfico 13



congelamiento y al desmantelamiento del proteccionismo, no se ha dado un significativo mejoramiento de las barreras a las exportaciones del mundo en desarrollo. Los países desarrollados, y en especial los Estados Unidos, han cambiado su estrategia de protección, prefiriendo recurrir a las amenazas de represalias como elemento de negociación.

Esto implica un importante desafío a los países en desarrollo y requiere de una respuesta firme y cohesionada, que hasta ahora no sido posible lograr. La importancia del análisis de la evolución reciente de las relaciones internacionales está en que permite obtener un panorama más o menos actual de las líneas evolutivas del comportamiento de los países industrializados, y contribuye a mejorar la formulación de las medidas de respuesta elaboradas por el Tercer Mundo.

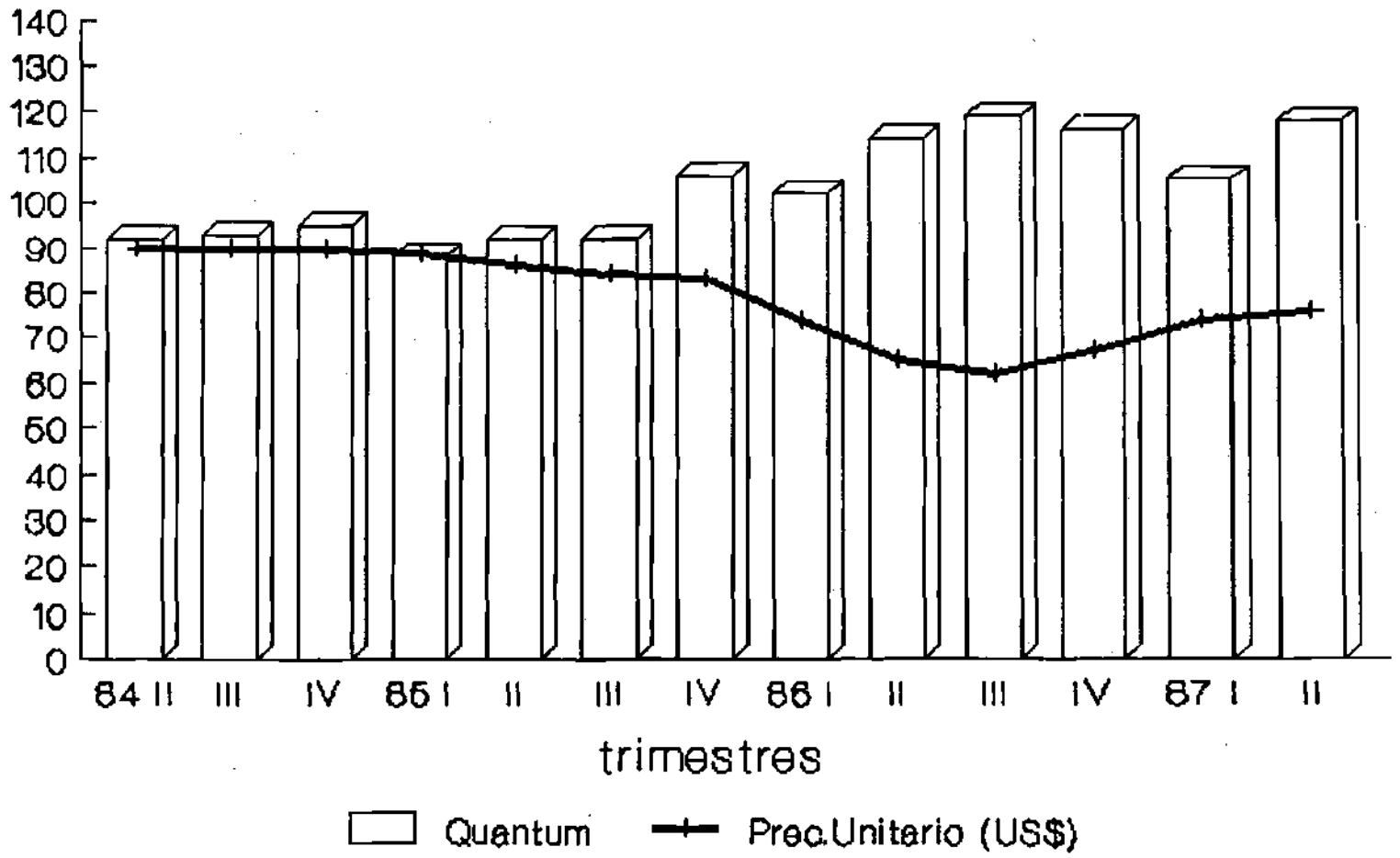
Gráfico 14



El lanzamiento del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) es, en este sentido, un instrumento aislado de respuesta a los obstáculos a la penetración de los mercados desarrollados que sufren los países en desarrollo. Su importancia futura estará dada por la voluntad política que los países del Tercer Mundo evidencien en el apoyo de esta iniciativa. Pero, en lo inmediato, su puesta en práctica conlleva pocas expectivas de un vuelco realmente significativo en los flujos de comercio desde y hacia los países centrales.

Por esta razón, habría que considerar de forma realista las posibilidades de aumentar a corto y mediano plazo la influencia del Tercer Mundo, y de América Latina y el Caribe en particular, sobre las relaciones comerciales internacionales. Estas posibilidades se enmarcan más bien en el campo de la política y de la diplomacia que propiamente en el terreno de las represalias económicas. Particularmente, América Latina quizás requiera

Gráfico 15



Boletin Mensual de Estadistica de la ONU
Abril de 1988, cuadro especial B

actuar en dos áreas específicas para llevar adelante una actuación asertiva en sus relaciones internacionales: reforzar la cooperación y la integración regional y, por medio de ésta, disminuir su dependencia de los mercados más desarrollados, o, traduciendo esta misma idea a un campo más específico, reorientar sus exportaciones hacia el mundo en desarrollo, y sobre todo, aumentar el comercio intrarregional.

En este contexto la voluntad política juega un papel más importante que la pura y simple consideración económica. Las consideraciones particulares sobre beneficios y costos de la integración impiden ver las ventajas que la cooperación e integración puede permitir a la región como un todo, además de no considerar los frutos que a mediano plazo derivarían de un desarrollo más homogéneo y articulado de los mercados regionales.

Las proposiciones sobre la evolución ideal del comercio latinoamericano tendrían actualmente que considerar la dicotomía existente entre una modernización acelerada de los medios de producción —que permita acompañar la rápida evolución tecnológica que marca el comercio internacional en la actualidad— y la necesidad de mantener un aparato productivo adecuado a las necesidades de desarrollo del Tercer Mundo. A la luz de lo expuesto anteriormente, la participación en el sistema de comercio conlleva también la responsabilidad de incorporar a importantes cantidades de trabajadores al sector productivo. No será en el estrecho plazo que abarca este informe que se podrá determinar la respuesta a este dilema.

Finalmente, y como conclusión, se podría arguir que durante el período a que se refiere el presente informe, el escenario económico siguió siendo dominado por la tentativa de coordinación de las relaciones económicas internacionales (y, sobre todo, aquellas de las principales potencias económicas). Teniendo este tema como telón de fondo se pueden extraer lecciones importantes sobre el comportamiento del comercio internacional. Así, se pueden identificar tres aspectos importantes que, con seguridad, volverán a examinarse en los próximos informes:

- Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay.
- La búsqueda del equilibrio comercial entre los países industrializados.

- El problema de la postergación de los intereses de los países en desarrollo en las relaciones comerciales internacionales.

De este modo, la pauta de temas para el próximo informe se definirá a partir de los adelantos y retrocesos que se verifiquen en relación a estos tres temas principales. No obstante, la previsión de los acontecimientos en el terreno de las relaciones internacionales parece, a la luz de los eventos de los últimos seis meses, como un ejercicio más bien de riesgosa especulación que de proyección de la realidad, puesto que las acciones y políticas actualmente bajo análisis parecen obedecer más a intereses coyunturales que a una estrategia acabada de largo plazo.

Notas

1/ El crecimiento anual de la productividad laboral en el sector de manufacturas en los Estados Unidos pasó de 1% en el período 1973-1979 a 3.6% en el período 1979-1985. El crecimiento de lo que se denomina productividad total de factores (total factor productivity) aumentó aún más aceleradamente, pasando de 0.3% a 2.5%. Véase OCDE, Economic Outlook, Nº 42, diciembre de 1987, Cuadro 20, p. 42.

2/ Datos de la UNCTAD indican que el gasto nacional total con investigación y desarrollo pasó de 2.38% del PNB norteamericano en 1980 a 2.62% en 1984. Véase UNCTAD, "Trade and Development Report, 1987", (UNCTAD/TDR/7), Ginebra, junio de 1987, Cuadro Anexo 2, p. 211.

3/ Blustein, Paul, "Baker says U.S. may seek free-trading club of nations", Washington Post, 6 de enero de 1988.

4/ Lawrence, Robert Z. y Charles L. Schultze, "Les obstacles à la croissance européenne", en Economie Prospective Internationale, Nº 33, primer trimestre de 1988, CEPII, Paris, p. 32.

5/ Darlin, Damon y Masayoshi Kanabayashi, "Japan's consumers go on a spending spree, and economy booms", Wall Street Journal, 5 de enero de 1988.

6/ Washington Post, "Yeutter says U.S. will renew S. Korea pressure", 17 de diciembre de 1987, donde se menciona como fuente del Departamento de Comercio.

7/ Nelson, Mark M., "Protectionism Looms as Europeans Unify", Wall Street Journal, 10 de mayo de 1988.

8/ Darlin, Damon, "Japan's farm lobby fighting reforms by exploiting national distrust of U.S., Wall Street Journal, 7 de julio de 1988.

9/ Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística, junio de 1988, cuadro especial E, Nueva York, pp. 270-293.

10/ Bitar, Sergio, "La inserción de América Latina en la economía mundial: riesgos y desafíos", en Relaciones Internacionales de América Latina, SELA (comp.), Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1987, p. 36.

11/ CEPAL, "El proteccionismo de los países industrializados: estrategias regionales de negociación y defensa", Documento LC/G.1459, Santiago, 8 de junio de 1987.

12/ Yeutter, Clayton, "Ambassador Yeutter announces country-by-country sugar allocations", Office of the United States Trade Representative, Executive Office of the President, Washington, 15 de diciembre de 1987.

13/ Con el fin de preservar los beneficios del Programa para los productores menos competitivos y promover cierta medida de protección a los productores norteamericanos, la Ley de Comercio de 1974 introdujo una fórmula denominada "competitive need", que excluye del SGP productos provenientes de ciertos países cuando las importaciones exceden sea un cierto valor (ajustado anualmente de acuerdo al crecimiento del PNB de los Estados Unidos) o el 50% de las importaciones totales norteamericanas de este producto.

14/ El principio de "graduación" se refiere a la exclusión de los países relativamente más adelantos de los beneficios del SGP, de acuerdo a la discrecionalidad del Presidente de los Estados Unidos.

15/ IFDA-SUNS, "Uruguay, President's EEC visit dogged by differences over agriculture", Nº 1902, 22 de marzo de 1988, Ginebra, p. 10.

16/ Banco Mundial, "El crecimiento de las importaciones en el Japón beneficia a los países en desarrollo", Noticias, Volumen VII, Nº 18, Washington, 9 de mayo de 1988, p. 1.

17/ CEPAL, "La evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales" II Informe (LC/R.638), Santiago de Chile, 29 de enero de 1988, p. 39.

18/ IFDA-SUNS, "Slow pace of talks worries partners", Nº 1921, 20 de abril de 1988, Nyon, Suiza, p. 6.

19/ UNCTAD, "Conference Resolution 159(IV) - International trade in goods and services; proteccionism, structural adjustment and the international trading system - Services - Report by the UNCTAD Secretariat", (TD/B/1162), Ginebra, 15 de febrero de 1988, p. 1.

20/ Ibid., p. 11.

21/ USTR, "U.S. tables Uruguay round proposal on services framework agreement", Washington, noviembre de 1987, mencionado en: Rodríguez, Miguel M., "Antes y después de Punta del Este: América Latina y las negociaciones sobre el comercio de Servicios", mimeo, p. 16.

22/ Prieto, Francisco, "Estado de los trabajos sobre servicios en la Ronda Uruguay", Borrador para comentarios. Mimeo, enero de 1988, p. 2.

ANEXOS

Anexo 1

Cuadro anexo 1

COMERCIO ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS, POR GRUPOS DE PRODUCTOS - 1981-1985
(Miles de millones de dolares, 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	0.16	0.92	-0.76	9.06	4.12	4.94
	1984	0.40	7.19	-6.79	0.19	1.17	-0.98	7.90	4.75	3.15
	1985	0.42	6.25	-5.83	0.13	1.14	-1.01	6.25	5.22	1.03
	1986	0.48	6.37	-5.89	0.15	1.50	-1.35	6.75	5.46	1.29
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	0.11	0.17	-0.06	2.07	0.45	1.62
	1984	0.06	2.69	-2.63	0.11	0.25	-0.14	2.24	0.58	1.66
	1985	0.07	2.39	-2.32	0.11	0.23	-0.12	1.99	0.61	1.38
	1986	0.07	2.54	-2.47	0.14	0.27	-0.13	2.17	0.66	1.51
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	0.21	-0.20	1.11	0.17	0.94
	1984	0.01	0.91	-0.90	0.01	0.21	-0.20	1.06	0.25	0.81
	1985	0.01	0.95	-0.94	0.02	0.15	-0.13	1.01	0.25	0.76
	1986	0.02	0.91	-0.89	0.01	0.15	-0.14	0.82	0.24	0.58
Combustibles	1981	0.02	2.63	-2.61	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	2.62	5.89	-3.27
	1984	0.07	2.10	-2.03	0.06	0.03	0.03	2.50	6.91	-4.41
	1985	0.06	1.96	-1.90	0.03	0.08	-0.05	2.87	5.79	-2.92
	1986	0.04	1.61	-1.57	0.04	0.19	-0.15	2.50	4.03	-1.53
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	0.10	0.30	-0.20	0.60	1.82	-1.22
	1984	0.54	0.62	-0.08	0.07	0.36	-0.29	0.56	1.44	-0.88
	1985	0.55	0.55	0.00	0.07	0.26	-0.19	0.52	1.38	-0.86
	1986	0.51	0.40	0.11	0.07	0.26	-0.19	0.44	1.44	-1.00
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	0.45	1.69	-1.24	15.47	12.46	3.01
	1984	1.09	13.51	-12.42	0.44	2.02	-1.58	14.26	13.94	0.32
	1985	1.11	12.11	-11.00	0.36	1.87	-1.51	12.65	13.24	-0.59
	1986	1.12	11.82	-10.70	0.42	2.38	-1.96	12.68	11.84	0.84
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	0.25	0.07	0.18	0.13	2.12	-1.99
	1984	3.29	0.05	3.24	0.25	0.16	0.09	0.14	3.46	-3.32
	1985	2.82	0.04	2.78	0.24	0.08	0.16	0.16	3.37	-3.21
	1986	2.08	0.05	2.03	0.33	0.09	0.24	0.15	2.89	-2.74
Productos quimicos	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	1.10	2.00	-0.90	5.60	4.98	0.62
	1984	1.83	4.09	-2.26	1.19	2.30	-1.11	6.43	6.44	-0.01
	1985	1.92	3.73	-1.81	1.34	2.27	-0.93	6.37	6.93	-0.56
	1986	2.37	4.02	-1.65	1.91	3.01	-1.10	6.80	7.21	-0.41
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	0.32	0.37	-0.05	1.16	2.32	-1.16
	1984	1.16	0.83	0.33	0.33	0.41	-0.08	1.10	3.28	-2.18
	1985	1.12	0.81	0.31	0.37	0.43	-0.06	0.93	3.68	-2.75
	1986	1.24	0.95	0.29	0.54	0.71	-0.17	1.18	4.05	-2.87
Productos de las las industrias electromecanicas	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	15.55	2.43	13.12	21.33	18.36	2.97
	1984	48.97	7.28	41.69	16.32	2.57	13.75	22.90	25.41	-2.51
	1985	54.52	7.77	46.75	16.94	2.49	14.45	23.33	31.23	-7.90
	1986	69.21	8.06	61.15	25.07	3.86	21.21	25.42	38.14	-12.72

(conclusion)

	A·o	JAPON - EEUU			JAPON - CEE			EEUU - CEE		
		Exporta-ciones	Importa-ciones	Balance	Exporta-ciones	Importa-ciones	Balance	Exporta-ciones	Importa-ciones	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	1.27	0.65	0.62	3.47	4.60	-1.13
	1984	4.24	0.99	3.25	1.45	0.69	0.76	3.56	6.39	-2.83
	1985	4.97	0.97	4.00	1.74	0.77	0.97	3.54	7.40	-3.86
	1986	6.26	0.97	5.29	2.74	1.06	1.68	3.62	9.72	-6.10
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	2.52	0.17	2.35	6.61	1.30	5.31
	1984	9.28	2.13	7.15	3.31	0.17	3.14	7.88	2.04	5.84
	1985	8.55	2.06	6.49	3.59	0.19	3.40	7.85	2.48	5.37
	1986	10.98	2.28	8.70	5.69	0.29	5.40	8.33	2.80	5.53
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	3.88	0.44	3.44	0.84	5.76	-4.92
	1984	18.85	0.13	18.72	3.88	0.51	3.37	0.90	7.78	-6.88
	1985	23.48	0.12	23.36	4.01	0.58	3.43	0.92	10.00	-9.08
	1986	31.93	0.15	31.78	6.62	1.11	5.51	1.01	11.91	-10.90
Demas maquinas 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	3.20	1.06	2.14	9.64	6.03	3.61
	1984	6.80	3.70	3.10	3.28	1.08	2.20	9.77	8.31	1.46
	1985	7.14	4.39	2.75	3.02	0.82	2.20	10.46	10.35	0.11
	1986	8.19	4.46	3.73	4.11	1.22	2.89	11.83	12.48	-0.65
Aparatos y enseres domesticos	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	4.68	0.11	4.57	0.78	0.67	0.11
	1984	9.80	0.34	9.46	4.39	0.12	4.27	0.79	0.89	-0.10
	1985	10.38	0.24	10.14	4.57	0.12	4.45	0.57	0.99	-0.42
	1986	11.84	0.20	11.64	5.91	0.17	5.74	0.62	1.23	-0.61
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	0.34	0.34	0.00	0.49	0.77	-0.28
	1984	0.65	0.13	0.52	0.32	0.37	-0.05	0.45	1.24	-0.79
	1985	0.62	0.13	0.49	0.38	0.40	-0.02	0.44	1.40	-0.96
	1986	0.71	0.15	0.56	0.59	0.54	0.05	0.61	1.55	-0.94
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	0.27	-0.22	0.14	0.58	-0.44
	1984	0.50	0.05	0.45	0.06	0.27	-0.21	0.10	1.13	-1.03
	1985	0.45	0.04	0.41	0.07	0.29	-0.22	0.08	1.53	-1.45
	1986	0.43	0.05	0.38	0.11	0.40	-0.29	0.11	1.77	-1.66
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	1.22	0.77	0.45	1.54	4.77	-3.23
	1984	2.47	0.60	1.87	1.15	0.74	0.41	1.53	6.30	-4.77
	1985	2.89	0.59	2.30	1.18	0.85	0.33	1.61	7.67	-6.06
	1986	3.28	0.78	2.50	1.66	1.30	0.36	1.95	8.62	-6.67
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	18.82	6.26	12.56	30.38	33.89	-3.51
	1984	58.86	13.03	45.83	19.61	6.82	12.79	32.65	47.25	-14.60
	1985	64.33	13.12	51.21	20.51	6.80	13.71	32.93	55.81	-22.88
	1986	79.33	14.06	65.27	30.21	9.92	20.29	36.23	64.23	-28.00
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	19.40	8.09	11.31	47.01	47.77	-0.76
	1984	60.58	26.97	33.61	20.20	9.03	11.17	48.43	63.04	-14.61
	1985	66.11	25.89	40.22	21.03	8.85	12.18	47.26	71.35	-24.09
	1986	81.29	26.54	54.75	30.87	12.51	18.36	50.74	78.67	-27.93

Fuente: GATT, *El Comercio Internacional*, varios numeros, Ginebra y calculos de la CEPAL.

Nota: (a) Comprende productos no clasificados, segun su categoria.

Anexo 2

CUADRO ANEXO 2

ALGUNOS INDICADORES DE LAS CUENTAS EXTERNAS
DE AMERICA LATINA

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987a/
				US$ miles de millones			
Saldo en cuenta corriente b/	-40.4	-41.1	-7.4	-0.1	-3.5	-14.6	-9.1
Movimiento neto de capitales c/	37.6	20.4	3	9.3	3.3	8.7	14.3
Balance de pagos d/	-2.8	-20.8	-4.4	9.2	-0.2	-5.9	5.3
Deuda ext.bruta	287.8	331	353.3	366.5	376.6	392.9	409.8
				Tasas de crecimiento			
Exportaciones de bienes (valor)	7.6	-8.8	0.1	11.7	-6	-15.2	13.3
Exportaciones de bienes (val.unit.)	-2.1	-10.3	-6.5	-3.7	-6.3	-12.1	6.9
Exportaciones de bienes (volumen)	9.5	2.7	7.1	9	0.4	-3.7	4.9
Importaciones de bienes (fob, valor)	8.1	-19.8	-28.5	4.1	0.3	2.1	9.8
Importaciones de bienes(valor unit.) fob	5.7	1.5	-4.8	-3.7	-4.4	-4	3.8
Importaciones de bienes (volumen)	1.9	-18.7	-24.9	8	5	6.2	5.6
Relación precio del intercambio de bienes	-5.6	-9.2	1.3	6.7	-2.1	-7.9	2.4
Poder de compra de las exportaciones	2.1	-7.7	11	13.5	-1.5	-12.1	7.1

Fuente: CEPAL, Balance preliminar de la economía latinoamericana, 1987 y años anteriores.

a/ Estimaciones preliminares.

b/ Incluye transferencias unilaterales netas.

c/ Incluye capital a largo y corto plazo, transferencias unilaterales oficiales y errores y omisiones.

d/ Corresponde a la variación de las reservas internacionales (con signo cambiado) más los asientos de contrapartida.