

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.1584
29 de noviembre de 1995
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CARACTERÍSTICAS DEL ISTMO CENTROAMERICANO Y LA
REPÚBLICA DOMINICANA QUE PODRÍAN AFECTAR SU
PARTICIPACIÓN EN EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO
DE LAS AMÉRICAS (ALCA)

Este documento fue preparado por la Sede Subregional de la CEPAL en México. No ha sido sometido a revisión editorial.

95-11-1419

ÍNDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN	1
I. ELEGIBILIDAD Y GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS PAÍSES PEQUEÑOS PARA PARTICIPAR EN EL ALCA	3
A. ANTECEDENTES SOBRE ELEGIBILIDAD Y GRADO DE PREPARACIÓN	3
B. LA DEFINICIÓN DEL GRADO DE PREPARACIÓN	5
II. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA ELEGIBILIDAD Y DEL GRADO DE PREPARACIÓN DEL ISTMO CENTROAMERICANO Y LA REPÚBLICA DOMINICANA	9
A. LA ELEGIBILIDAD DEL ISTMO CENTROAMERICANO Y LA REPÚBLICA DOMINICANA	9
1. La selección de indicadores de elegibilidad para los siete países . . .	9
2. La elegibilidad macroeconómica	10
3. La elegibilidad no macroeconómica	12
B. EL GRADO DE PREPARACIÓN ESTRUCTURAL	14
1. Selección de indicadores del grado de preparación estructural	14
2. Estructura macroeconómica y sectorial	15
3. Diversificación y dinamismo exportador	16
4. Recursos humanos	18
5. Infraestructura	19
C. EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS POLÍTICAS	20
1. La selección de indicadores del grado de preparación de las políticas	20
2. Política macroeconómica	21
3. La política comercial	23
4. Políticas de apoyo a la transformación productiva	24
5. Riesgos comerciales y macroeconómicos	26

III. HACIA UN MAYOR GRADO DE PREPARACIÓN DEL ISTMO CENTRO-AMERICANO Y DE LA REPÚBLICA DOMINICANA PARA INTEGRAR EL ALCA	29
A. LA ELEGIBILIDAD	29
B. LOS FACTORES ESTRUCTURALES	30
C. EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS POLÍTICAS	31
D. RIESGOS	33
BIBLIOGRAFÍA	35
ANEXO ESTADÍSTICO	37

CUADROS

1 Elegibilidad macroeconómica	12
2 Elegibilidad no macroeconómica	13
3 Estructura macroeconómica y sectorial	16
4 Diversificación y dinamismo exportador	17
5 Recursos humanos	19
6 Infraestructura	20
7 Política macroeconómica	22
8 Política comercial	24
9 Políticas de apoyo a la transformación productiva	25
10 Riesgos comerciales	27
11 Vulnerabilidad macroeconómica	28

RESUMEN

Las importantes diferencias que existen entre los países del istmo Centroamericano y la República Dominicana y los países más grandes de América Latina permiten concluir que existe el peligro de que los beneficios netos que los primeros deriven de su integración al ALCA no sean muy significativos. Para aumentar estos beneficios es necesario readecuar y reforzar ciertas políticas internas en los países pequeños, al tiempo que se impulsan acciones decididas de cooperación internacional para mejorar sustancialmente su grado de preparación para participar en un ambicioso proceso de integración hemisférica.

En algunos casos los países pequeños presentan condiciones más favorables que los países grandes, como en lo que se refiere a ciertas condiciones que pueden interpretarse como parte de la elegibilidad macroeconómica para iniciar un proceso de negociaciones del ALCA. En particular, los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana han tenido menores tasas de inflación y fluctuaciones cambiarias más moderadas. Sin embargo, tienen un menor grado de avance en relación a otras condiciones de elegibilidad, como podrían ser la adopción de compromisos internacionales en el área laboral, ambiental y de propiedad intelectual. Ello puede interpretarse como una menor capacidad institucional para adecuarse a un entorno internacional cambiante, normado crecientemente por criterios de reciprocidad.

Los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana también tienen algunas características que ponen en evidencia su menor desarrollo relativo, que se reflejaría en una menor capacidad de su aparato productivo para adecuarse a los desafíos que plantea el ALCA. Un sector agrícola relativamente mayor que en los países grandes, una mayor proporción de mano de obra empleada en este sector y un menor grado de urbanización, tienen como contraparte un menor desarrollo industrial y de servicios. Condiciones rezagadas de educación e infraestructura en la mayor parte de los países pequeños agravan su situación, y significan un menor grado de preparación estructural para ser parte del ALCA.

Lo anterior se ve agravado por los mayores riesgos que amenazan la sostenibilidad de sus políticas. Algunos riesgos se originan en el ámbito de las políticas internas, menos preparadas para enfrentar procesos de integración amplios y ambiciosos. Así, los ingresos fiscales de los países pequeños dependen en mayor grado que los países grandes del comercio exterior, y mantienen una menor proporción de reservas internacionales. A su vez, la fuerte dependencia del financiamiento externo, así como un mayor grado de apertura comercial y de concentración y vulnerabilidad de las exportaciones, da lugar a riesgos de origen externo que son mayores en los países del Istmo Centroamericano y en la República Dominicana que en los países grandes.

Para mejorar su grado de preparación para ser parte del ALCA los países pequeños debieran continuar aplicando políticas macroeconómicas y cambios institucionales orientadas a lograr tasas bajas de inflación, tipos de cambio estables y mayores niveles de ahorro y reservas; favorecer procesos graduales de apertura comercial, especialmente en el agro; aplicar políticas y dedicar recursos a mejorar la cobertura y calidad de la educación y a ampliar la absorción de tecnología y, en general, realizar un esfuerzo notable por mejorar su gestión pública.

Sin embargo, las políticas internas no bastan para mejorar el grado de preparación del Istmo Centroamericano y la República Dominicana. También es indispensable un refuerzo de la cooperación internacional dirigido a apoyar el fortalecimiento insitucional y la gestión pública en la región; constituir un mecanismo financiero de apoyo a la balanza de pagos para enfrentar las consecuencias de posibles desequilibrios en un contexto de mayor integración; incentivar la inversión intrarregional en los países pequeños para impulsar su transformación productiva; apoyar su participación en proyectos multinacionales de transferencia y difusión de tecnología; asegurar un acceso efectivo y contínuo para sus principales rubros de exportación, y reconocer que las reglas de origen exigentes discriminan en contra de las exportaciones de los países pequeño debido a su menor integración intersectorial, reflejada en débiles eslabonamientos internos.

I. ELEGIBILIDAD Y GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS PAÍSES PEQUEÑOS PARA PARTICIPAR EN EL ALCA

A. ANTECEDENTES SOBRE ELEGIBILIDAD Y GRADO DE PREPARACIÓN

La posibilidad de que ciertos países estén mejor "preparados" que otros para adherirse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o constituirse en miembros del Área del Libre Comercio de las Américas (ALCA) ha recibido mucha atención recientemente. Al respecto, se distinguen dos variantes de estas condiciones. En primer lugar, las condiciones de elegibilidad, equivalentes a requisitos que los países del hemisferio, entre ellos los centroamericanos y caribeños, tendrían que cumplir para iniciar un proceso de negociación de un tratado de libre comercio. En segundo término, el "grado de preparación", que determinaría el potencial para beneficiarse del libre comercio y de las tendencias de la globalización. Puede existir cierta relación entre ambos tipos de condiciones, pero no coinciden necesariamente.

A título de ejemplo, la lista más clara y reciente de condiciones de elegibilidad que según el Gobierno de los Estados Unidos debe cumplir un país de la Cuenca del Caribe, antes de entrar en una negociación de un TLCAN recíproco con los Estados Unidos, está contenida en las estipulaciones de la sección 202 de H.R. 553, en la que se enumeran los siguientes factores:

- Que el país sea miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC)
- Equidad en el acceso a mercados
- Situación de los subsidios a las exportaciones
- Disciplina fiscal
- Avances en la protección de la propiedad intelectual
- Avances en la eliminación de barreras al comercio en servicios
- Otorgamiento de trato nacional a inversiones extranjeras
- Nivel arancelario consolidado en la OMC
- Avances en la liberalización del comercio
- Disposición de adaptarse a los objetivos en materia de comercio con los Estados Unidos de América (H.R. 553).

A su vez, el Memorándum *Política Comercial hacia Latinoamérica después del NAFTA* en su Anexo 4 titulado "Implementing Procedure for Future FTA", define los criterios de elegibilidad al establecer que un país debe:

1. Proveer un acceso a su mercado "justo y equitativo" a las exportaciones de los Estados Unidos o debe haber realizado avances significativos en la apertura de su mercado, además de revestir interés económico para los Estados Unidos, incluidas las oportunidades de mercado potenciales para sus empresas y la creación de empleos.

2. Tener la capacidad institucional de cumplir los compromisos serios y de largo plazo involucrados y las políticas económicas requeridas con miras al éxito del acuerdo de libre comercio, incluyendo un efectivo ambiente macroeconómico estable, políticas orientadas hacia el mercado y apertura al sistema multilateral de comercio. Los criterios para demostrar ese compromiso abarcan varios años de reformas aprobadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), plena adhesión a los resultados de la Ronda Uruguay y políticas de inversión sólidas (*sound*), así como un alto grado de protección a la propiedad intelectual.

3. Estar de acuerdo en que el compromiso de integración estará basado en la reciprocidad, sin expectativas de tratamiento "especial y diferencial" por su menor grado de desarrollo.

4. No tener peticiones o controversias pendientes asociadas al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos; por ejemplo: sobre derechos de los trabajadores, expropiación, o derechos de propiedad intelectual. Además, el candidato potencial conviene en aplicar criterios específicos consistentes con el TLCAN sobre lo laboral y el medio ambiente.

En un contexto más académico, Hufbauer y Schott (1994) proponen una metodología que evalúa el grado de preparación de un país o subregión para acceder a una zona de libre comercio hemisférica. La aplicación de esta metodología genera un puntaje para cada economía que jerarquiza a los países del hemisferio en cuanto a grados de preparación. Hufbauer y Schott definen un indicador para cada una de las variables macro y microeconómicas que consideran más importantes para evaluar la aptitud de cierta subregión o país para acceder a una zona de libre comercio (o iniciar un proceso de integración económica), así como parámetros para evaluar el comportamiento de los países de acuerdo con el estado de cada uno de estos indicadores.

Los autores definen las siguientes siete variables a fin de construir un indicador global (por país y subregión) del grado de preparación para acceder a una zona de libre comercio.

1. Estabilidad de precios (cuanto menos estable menos preparado).
2. Disciplina fiscal (cuanto más altos los déficit menos preparado).
3. Deuda externa (a mayor deuda menor grado de preparación).
4. Estabilidad del tipo de cambio (a mayor inestabilidad menor preparación).
5. Grado en que las políticas en cada país están orientadas hacia el mercado (a mayor presencia del Estado y menor liberalización de mercados, menor preparación).
6. Grado de dependencia de los ingresos del gobierno en impuestos al comercio (cuanto más dependiente de impuestos al comercio, menor grado de preparación).

7. Funcionamiento de la democracia (cuanto más deficiente el sistema democrático y mayores problemas de gobernabilidad, menores los puntajes asignados al país en preparación).

Sin duda, Hufbauer y Schott han realizado un valioso aporte a la discusión del grado de preparación de los países para participar en zonas de libre comercio. Una ventaja del modelo de medición de Hufbauer y Schott es su simplicidad y reducido tamaño, ya que con pocos indicadores se obtiene una jerarquización de países y subregiones. De allí el amplio interés que ha despertado esta metodología. No obstante, en un análisis más profundo se identifican varias dificultades.

En particular, es válido plantearse la pregunta ¿qué es realmente lo que se está midiendo? De hecho, los resultados combinan varios conceptos. Algunos indicadores pueden interpretarse como criterios o condiciones de elegibilidad, es decir, como puntajes mínimos que deberían reunir los países para ser elegibles en una negociación. Otros son claramente indicadores de la calidad del marco de políticas macroeconómicas, y todos en conjunto reflejan aspectos estructurales de las economías y están asociados más bien a grados de desarrollo relativo de los países. Esto introduce cierta ambigüedad en la metodología de Hufbauer y Schott, que le resta utilidad como herramienta para el análisis del grado de preparación.

B. LA DEFINICIÓN DEL GRADO DE PREPARACIÓN

En el caso de países como los de Centroamérica y el Caribe, las decisiones estratégicas sobre el avance, ya sea hacia el libre comercio unilateral o hacia su integración en el ALCA, así como las prioridades de política interna y las posiciones negociadoras, dependen críticamente del análisis y las conclusiones sobre el grado de preparación de cada país para participar de manera beneficiosa en zonas de libre comercio, con economías más grandes y de mayor desarrollo relativo, en comparación con los costos y beneficios de las opciones alternativas. ¿En qué grado están listos los diferentes países para asumir las disciplinas y cumplir las obligaciones (y correspondientes cambios legales e institucionales) que imponen tratados exigentes como el TLCAN, máxime cuando dichos acuerdos comerciales son recíprocos y no concesionales, a diferencia de los esquemas comerciales que involucraban a países desarrollados y subdesarrollados, como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)?

El tema interesa no sólo a las economías pequeñas sino también a todos los países empeñados en esfuerzos colectivos de avance hacia la integración hemisférica o subregional. ¿Cómo diseñar un esquema de integración que sea política, económica y socialmente viable y de suma positiva para todos sus miembros, tratándose de acuerdos que incluyan a países como los Estados Unidos y Canadá, y un grupo grande y heterogéneo de economías mucho menos desarrolladas y mucho más pequeñas?

Los gobiernos enfrentan el reto de definir las políticas económicas más adecuadas y sostenibles, garantizando una elevación efectiva de los niveles de vida. ¿Cómo promover el crecimiento sostenible? ¿Cuáles son las políticas apropiadas y los ingredientes estructurales clave para que un país o región participe exitosamente en la economía global y sea atractivo de la inversión internacional? La respuesta a estas preguntas es fundamental si se pretende definir las prioridades de política de los

países en pos de aumentar su *grado de preparación* para beneficiarse del libre comercio y de las tendencias de la globalización. Estas preguntas indican que hay requisitos tanto del marco de políticas como otros relacionados con los factores estructurales que pueden conceptualizarse como parte del grado de preparación.

Específicamente, es necesario distinguir entre tres conceptos:

1. Las "condiciones de elegibilidad" (CE): Los requisitos que los países grandes o agrupaciones de países (GATT/OMC, TLCAN, la Unión Europea, compromisos hemisféricos en el ALCA, etc.) definan para dar preferencias comerciales a terceros o integrar en el grupo a nuevos miembros. Se trata de condiciones fijadas desde fuera, sobre las que Centroamérica y el Caribe tienen poca influencia.

2. El grado de preparación estructural (GPE). Se refiere al estado o condición de los principales factores estructurales del país "x" que determinan los costos y beneficios potenciales para "x" de integrarse a una zona de libre comercio, dadas las características del tratado en cuestión y las definidas por la perspectiva más amplia de las tendencias o fuerzas asociadas con la globalización. En particular, interesa el conjunto de condiciones políticas y estructurales para que el país se beneficie o saque provecho de la adhesión a tratados de libre comercio en las nuevas condiciones de la economía global.

3. El grado de preparación de las políticas (GPP). Se refiere al GP del país "x" en el sentido del tipo, orientación, calidad y sostenibilidad de las políticas (macroeconómicas, de transformación productiva y sociales), de manera consistente o compatible con el libre comercio en general y con la membresía en una zona de libre comercio determinada. Puede reforzar o debilitar las calificaciones correspondientes a (1) o (2).

Por su naturaleza, los requisitos o condiciones de elegibilidad plantean metas de carácter más bien estático, que deben alcanzarse antes de que los países accedan a la mesa de negociaciones. Por esto, el interés de los países aspirantes se concentraría en que este conjunto de requisitos fuera mínimo, es decir, que se trate de un "modelo reducido" de criterios. En contraste, los factores a considerar en el GPE y el GPP tienen un carácter más dinámico, enfocados a procesos graduales de acercamiento a metas, e incluyen políticas más amplias y posiblemente diferentes. A lo anterior se agregó el concepto de riesgo, para tomar en cuenta la probabilidad de desestabilización que podría surgir después de la integración de un país a una zona de libre comercio.

Como se verá a continuación, asume una importancia estratégica en cualquier país del hemisferio disponer de una capacidad para evaluar su propio grado de preparación (readiness). En realidad, la evaluación cualitativa y cuantitativa del grado de preparación es crítica tanto en el frente externo como en el interno, en virtud de dos razones.

Por una parte, es crítica en el frente externo, es decir, ante otros socios comerciales en el hemisferio, en particular los Estados Unidos, porque el lugar asignado en la jerarquización influirá las percepciones sobre la posibilidad de cada país para aspirar a formar parte del TLCAN. Es decir, los indicadores de "readiness" son asimilables a una "carta de presentación" para negociar en serio.

Debe notarse que, además, indirectamente esta calificación lanza una señal a los capitales sobre el "clima para la inversión".

Por otra parte, en el frente interno, una precisa metodología de indicadores enriquece el debate nacional sobre el modelo de desarrollo y el grado en que cada país está listo o adelantado en la estabilidad y la reforma económica para suscribir una adhesión a un TLC ambicioso como el TLCAN. Un adecuado conjunto de indicadores en ese sentido daría una noción del grado de esfuerzo y de las tareas pendientes para que dicha adhesión fuera no sólo viable sino también beneficiosa.

II. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA ELEGIBILIDAD Y DEL GRADO DE PREPARACIÓN DEL ISTMO CENTROAMERICANO Y LA REPÚBLICA DOMINICANA

A. LA ELEGIBILIDAD DEL ISTMO CENTROAMERICANO Y LA REPÚBLICA DOMINICANA

1. La selección de indicadores de elegibilidad para los siete países

Cualquier país que esté considerando abrir su economía a la competencia internacional con países desarrollados como los Estados Unidos y Canadá necesita, como asunto de interés propio, cumplir una serie de condiciones. En este sentido es conveniente que algunos criterios de elegibilidad coincidan con lo que serían de hecho condiciones importantes en el interés propio de los países. Por ejemplo, imponer un cierto orden manteniendo un marco macroeconómico estable, sin altos déficit fiscales ni tasas de interés excesivamente altas, forma parte de los requisitos en el sentido de reducir la incertidumbre a la inversión y eliminar distorsiones de precios relativos que elevarían el "costo país". Es decir, evita un sesgo en contra de la competitividad de las empresas que operan en ese país.

El cuadro A-1 del anexo estadístico contiene una lista de factores a considerar como criterios de elegibilidad, y se distingue entre aquellos de carácter macroeconómico y aquellos que no lo son.

Con objeto de destacar los aspectos específicos de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, se procede a continuación a contrastar los indicadores correspondientes a los países más grandes de América Latina, con una población superior a los 20 millones, y los siete primeros, con poblaciones menores a los 10 millones.² El resultado de este ejercicio es totalmente comparativo (ordinal) y no debe tomarse como un indicador de la elegibilidad individual (absoluta) de cada país.

En cuanto a los indicadores macroeconómicos seleccionados, la justificación de limitar la participación en el proceso de negociación del ALCA a países que hayan avanzado en estabilizar sus economías se refuerza en virtud de la necesidad actual de consolidar la disciplina fiscal y monetaria para evitar que desequilibrios relativamente menores puedan ser magnificados por la volatilidad de los mercados financieros internacionales. Al condicionarse la incorporación de países al ALCA a

² Las definiciones de países pequeños son variables y relativas, pero la más usual es aquella basada en datos de población. Diversos estudios han analizado los países pequeños definiéndolos como países con poblaciones de entre 5 y 15 millones de habitantes. Véase, Perkins y Syrquin (1989).

para evitar que desequilibrios relativamente menores puedan ser magnificados por la volatilidad de los mercados financieros internacionales. Al condicionarse la incorporación de países al ALCA a base de criterios macroeconómicos, se estaría reduciendo el riesgo de que los desequilibrios de uno se extendieran rápidamente a los demás en razón de la mayor interdependencia que genera la integración, además de evitar las dificultades resultantes de agudas recesiones o de devaluaciones repentinas.³

Por lo que se refiere a la elegibilidad "no macroeconómica", la adhesión al GATT/OMC sería, a su vez, garantía parcial de que los participantes en el proceso de integración aseguraran que las normas de los acuerdos de integración fueran compatibles con las normas de la OMC, y que los efectos negativos de desviación del comercio no tuvieran un impacto severo. La inclusión de indicadores sobre medio ambiente y derechos laborales obedece, por una parte, a que en la Declaración de Principios de la Cumbre de las Américas los países mencionaron estos temas y se comprometieron a "hacer las políticas de liberalización comercial y ambientales mutuamente consistentes", y a "asegurar la observancia y promoción de los derechos de los trabajadores". El número de convenios internacionales firmados sobre lo laboral y ambiental es sólo un indicador aproximado del respeto a los compromisos asumidos en estos campos, pero ello se complementa con un indicador más directo de violaciones de los derechos humanos. Como se sabe, existe el objetivo hemisférico de hacer una comunidad de democracias, en que el respeto de los derechos humanos sea fundamental.

Finalmente, la inclusión del grado de compromisos internacionales asumidos en materia de protección de los derechos de propiedad intelectual como criterio de elegibilidad obedece, por una parte, a la alta prioridad dada por los Estados Unidos a este tema, lo cual es una razón de "Realpolitik" que no es posible menospreciar; y por otra, porque el marco conceptual de la globalización y la revolución tecnológica esbozado al principio, sugiere que de hecho obra en interés propio de los países en desarrollo modernizar su legislación en este campo, siempre y cuando tal modernización vaya acompañada de políticas de ciencia y tecnología y de innovación tecnológica, que le permitan a las empresas locales sacar provecho de la legislación moderna.

2. La elegibilidad macroeconómica

Las condiciones de tipo macroeconómico que determinan la elegibilidad buscan, por lo general, determinar el grado de control que tienen las autoridades nacionales sobre los principales agregados macroeconómicos. La meta es asegurar la capacidad institucional de un país-candidato para cumplir con los compromisos inherentes a un TLC, en particular la capacidad de mantener un ámbito macroeconómico propicio al libre comercio. Por lo tanto, estos criterios están muy vinculados con los logros de las políticas de estabilización, o al menos, con sus manifestaciones exteriores: inflación, déficit fiscal, saldo de la cuenta corriente y variaciones en el tipo de cambio nominal.

Contar con un buen puntaje en estos criterios no garantiza que la economía este bien preparada para sacar provecho de un acuerdo de libre comercio; sin embargo, no pasar la prueba significa que las autoridades nacionales todavía no tienen el grado de control suficiente sobre las principales variables económicas para figurar como un partenaire serio en una ronda de negociación.

³ CEPAL (1995).

Recuadro

Metodología para realizar análisis comparativo

La medición del grado de preparación de cada país depende del comportamiento de una serie de indicadores agrupados en cuatro categorías: elegibilidad, estructura, políticas, riesgos. La evaluación de la situación relativa de cada país, según los cuatro criterios mencionados, necesita definir una metodología de agregación de los datos individuales.

La metodología escogida fue jerarquizar los países para cada uno de los indicadores; el país logrando la mejor calificación tomando el rango 1, el segundo el rango 2, hasta el último lugar el rango 13. En caso de igualdad en el valor del indicador, dos países o más comparten el mismo rango. Para determinar la clasificación a nivel de cada uno de los cuatro criterios, se calculó el promedio de los rangos obtenidos; el valor obtenido sirvió para determinar una jerarquización de los 13 países, según el mismo principio que en el caso anterior de un indicador individual.

Para proporcionar una base de comparación entre los dos grupos de países y determinar representatividad de las diferencias observadas en sus indicadores, se comprobó estadísticamente el grado de significación de las diferencias entre las dos medias observadas.

Los indicadores individuales elegidos, cuya lista y justificación se encuentra en cuadros adjuntos, buscan captar las diversas facetas de la situación económica vinculadas con el concepto de grado de preparación. Como se puede notar, incluyen aspectos estáticos y dinámicos. Cuando la disponibilidad de datos lo permitía, se utilizaron promedios de tres años para calcular los indicadores estáticos (1992-1994), para reducir la influencia de variaciones.

Como se puede notar en el cuadro 1,⁴ no existe gran diferencia entre países grandes y pequeños a nivel del indicador global de elegibilidad, aun si en promedio los países pequeños tienden a estar menos preparados.⁵ Sin embargo, esta aparente uniformidad esconde grandes contrastes a nivel de cada indicador individual. En particular, los países pequeños logran una mejor estabilidad en cuanto a los precios, sean los internos (IPC) o con respecto a las divisas (tipo de cambio nominal). (Véase el cuadro A-2.) Al contrario, se encuentran en una situación desfavorable en cuanto al tamaño de las brechas fiscal y externa. Esto probablemente esté vinculado a la debilidad de su capacidad de ahorro doméstico, inferior en 5 puntos porcentuales del PIB al ahorro promedio de los países grandes.

⁴ Para establecer un orden de países se utilizó un promedio simple de la posición ("ranking") de cada país correspondiente a los indicadores seleccionados. Luego se fijaron las cuatro categorías que aparecen en el cuadro 1 a fin de agrupar a los países de acuerdo con niveles similares de elegibilidad o de grados de preparación.

⁵ Sin embargo, cabe señalar que las economías pequeñas conforman un grupo más heterogéneo en cuanto a su clasificación, que las grandes. En particular, se encuentran sistemáticamente en este mismo grupo de países pequeños la mejor y la peor clasificación, y esto para los cuatro criterios analizados.

Cuadro 1

ELEGIBILIDAD MACROECONÓMICA

(Ordenamiento relativo)

Rango de elegibilidad	Países
Muy Alto	Panamá República Dominicana Argentina
Alto	México Colombia El Salvador
Regular	Guatemala Brasil Perú
Bajo	Costa Rica Venezuela Nicaragua Honduras

Fuente: Cuadro A-2.

3. La elegibilidad no macroeconómica

Al comparar el cumplimiento de requisitos de elegibilidad no macroeconómica de los países pequeños del Istmo Centroamericano y la República Dominicana con los países más grandes de América Latina se observa que los primeros han tendido a asumir un menor número de compromisos internacionales sobre normas laborales, ambientales y de propiedad intelectual. (Véase el cuadro A-3.) El contraste es especialmente claro si se compara a los países pequeños con Argentina, Brasil y México.

Lo anterior puede interpretarse como una menor capacidad de los países pequeños de darle seguimiento y cumplir con obligaciones internacionales nuevas. Ello podría ser el resultado de los costos proporcionalmente mayores de contar con una administración pública en un país pequeño que en uno grande, que constituye una de las desventajas que a menudo se asocia con el tamaño reducido de los países.⁶

⁶ En particular, la debilidad del sector público en los países pequeños puede ser resultado de tres factores: diseconomías de escala, la escasez de personal calificado e infraestructuras institucionales relativamente débiles. Véase, UN (1993) pp. 11 y 14.

Como parte de este argumento se ha afirmado que el tamaño reducido de los países pequeños normalmente implica mayor homogeneidad, lo cual promueve su cohesión social, facilitando ajustes ante situaciones cambiantes.⁷ Lamentablemente, conflictos recientes de diversa intensidad en varios países del Istmo Centroamericano demuestran que en estos casos el efecto potencialmente positivo de su tamaño pequeño ha sido neutralizado por otros factores. Ello se ha manifestado en denuncias de violaciones de los derechos humanos que también están asociadas a una institucionalidad débil y que reducen la elegibilidad política de estos países para iniciar un proceso interamericano de negociaciones comerciales. Sin embargo, este problema no es compartido por todos los países pequeños, en tanto que algunos de los países mayores sí lo tienen.

En síntesis, en términos comparativos la elegibilidad no macroeconómica de los países pequeños no pareciera ser muy sólida, especialmente con relación a la adopción de compromisos internacionales correspondientes a la propiedad intelectual, el medio ambiente y lo laboral. El reconocimiento de su debilidad institucional (que en algunos casos se extiende más allá de la gestión pública e incluye campos como la administración de justicia), así como la adopción de acciones por parte de la comunidad interamericana para subsanarla, podría contribuir a mejorar la elegibilidad de los países pequeños. En el cuadro 2 se presenta una clasificación comparativa de los países considerando el promedio simple del ordenamiento correspondiente a cada indicador de este tipo de elegibilidad.

Cuadro 2

ELEGIBILIDAD NO MACROECONÓMICA

(Ordenamiento relativo)

Rango de elegibilidad	Países
Muy Alto	México Argentina Brasil
Alto	Panamá Perú Costa Rica
Regular	Guatemala República Dominicana Colombia
Bajo	Nicaragua Honduras Venezuela

Fuente: Cuadro A-3.

⁷ Véase, Katzenstein (1985).

B. EL GRADO DE PREPARACIÓN ESTRUCTURAL

1. Selección de indicadores del grado de preparación estructural

La capacidad estructural de una economía para beneficiarse del libre comercio con otras economías de diferente dotación de factores, estructura productiva y capacidades organizativas, remite a las dificultades que se presentan cuando países de diferente nivel de desarrollo se unen en un acuerdo de libre comercio. En particular, los miembros de menor desarrollo pueden sentirse poco beneficiados, sentimiento que en muchos casos se refuerza por la tendencia a concentrar las inversiones en los países más desarrollados del área de integración. Por esta razón, es importante evaluar los factores estructurales del grado de preparación.

Empero, no convendría concebir los factores estructurales como prerequisites de participación en un área de libre comercio, ya que cambian lentamente en el curso del tiempo a consecuencia de procesos evolutivos y acumulativos de inversión y de aprendizaje. Si se les diera categoría de prerequisites se estaría atrasando la posibilidad de que los países con bajos puntajes en estos factores participaran activamente en el acuerdo hemisférico o en acuerdos subregionales.⁸

Más bien, puede postularse que dichos factores operen como una meta indicativa de hacia dónde es deseable que tienda la estructura productiva y calidad de los factores en dicho país en el mediano y largo plazos, a fin de obtener el máximo provecho del proceso de apertura económica y competir eficazmente en la zona de libre comercio. Este aprovechamiento de una Zona de Libre Comercio (ZLC) dependerá de dos tipos de efectos: los que se derivan de una asignación más eficiente de los recursos existentes a consecuencia de la eliminación de barreras comerciales (efectos estáticos), y los que se relacionan con la forma en que la integración económica afecta a la tasa de crecimiento de los países participantes (efectos dinámicos).

Los beneficios estáticos de un TLC son, en general, mayores cuanto: 1) más elevadas hayan sido las barreras al comercio antes de la formación del TLC; 2) más bajas sean las barreras con el resto del mundo después de su formación; 3) más intensas hayan sido las corrientes comerciales antes de la formación del TLC; 4) más grande sea el mercado que se haya integrado después de la formación del TLC, y 5) más próximos geográficamente estén los miembros del TLC.

La intensidad de estos efectos comerciales depende parcialmente de las políticas comerciales adoptadas por las partes contratantes de un TLC, pero también de factores estructurales que afectan el grado en que la reducción de aranceles se traduce efectivamente en precios de oferta más bajos, y de la sensibilidad de respuesta de la oferta y la demanda a los cambios de precios en ambos mercados. Por otra parte, mejorar el bienestar mediante la reasignación de recursos inexorablemente origina costos de ajuste, cuya magnitud y distribución va a depender de las circunstancias y la flexibilidad existentes en cada país.

⁸ Véase, CEPAL (1995e).

A su vez, los efectos dinámicos más importantes de un TLC entre un país o conjunto de países latinoamericanos con, por ejemplo, los Estados Unidos, dependen de la expansión del acceso efectivo al mercado de los Estados Unidos que se logre al amparo del tratado, y del aprovechamiento eficaz de las oportunidades de comercio e inversión que ofrece el acceso más amplio. Específicamente, el aprovechamiento eficaz de las oportunidades de comercio e inversión generadas por el tratado requiere un grado de competitividad internacional que no es subproducto automático de la liberalización. La habilidad de los países pequeños para aprovechar las oportunidades de mercado puede verse obstaculizada por limitaciones del lado de la oferta, tales como infraestructura inadecuada, mercados de capital segmentados e ineficientes, fuerza de trabajo poco capacitada, insuficiencia de habilidades y conocimientos gerenciales y tecnológicos, así como otras deficiencias institucionales.

Basándose en lo anterior, los factores estructurales críticos determinantes del potencial para beneficiarse y de aprovechar oportunidades del libre comercio de una economía pueden clasificarse de acuerdo con las siguientes categorías: estructura macroeconómica y sectorial, inserción internacional, recursos humanos e infraestructura.

El cuadro A-4 presenta estos factores del grado de preparación estructural y las variables propuestas para medir cada uno, así como un breve comentario. Estos factores y correspondientes variables de medición pueden conceptualizarse como un "índice de fortaleza interna" para aprovechar las oportunidades de la economía global.

2. Estructura macroeconómica y sectorial

Las condiciones estructurales que determinan el grado de preparación se vinculan conceptualmente con la situación que enfrenta la oferta interna en cada país y su capacidad para sacar provecho de los beneficios potenciales de una ZLC: equilibrio de los mercados de bienes y servicios, desarrollo del sector financiero, grado de atracción para la inversión extranjera, productividad global de los factores, etc. En este sentido, el grado de preparación estructural y grado de fortaleza económica (en términos cualitativos, descontando los efectos de tamaño) son en gran medida sinónimos.

Los indicadores seleccionados sugieren, en general, una posición desventajosa de los países pequeños en materia de su estructura macroeconómica y sectorial. (Véase el cuadro 3.) La única excepción es Panamá, que se encuentra entre los primeros cinco países con mayor puntaje en esta área, mientras que los seis pequeños países restantes se encuentra en una posición regular o baja.

Así, aunque no se encuentran diferencias notables entre países pequeños y mayores en relación al crecimiento del PIB por habitante y a su profundidad financiera, sí se observan diferencias estadísticamente significativas en relación a indicadores de menor desarrollo relativo, como el producto agrícola como porcentaje del PIB, la urbanización y la leña como proporción del consumo residencial de energía. (Véase el cuadro A-5.) En todos estos casos se destaca la situación menos favorable de los países pequeños, con posiciones especialmente rezagadas en los casos de Guatemala, Honduras y en menor medida Nicaragua. A su vez, también se encontró una diferencia estadísticamente significativa en relación a la densidad demográfica, un indicador del tamaño geográfico y de la disponibilidad relativa de recursos naturales. El Salvador, seguido de la República

Dominicana, se destacan por su mayor densidad. La mayor disponibilidad relativa de mano de obra de ambos (así como su menor oferta de recursos naturales) se refleja en una proporción mayor de exportaciones intensivas en mano de obra (prendas de vestir) que en recursos naturales (especialmente agrícolas).⁹

Cuadro 3

ESTRUCTURA MACROECONÓMICA Y SECTORIAL

(Ordenamiento relativo)

Rango del grado de preparación	Países
Muy Alto	Argentina Venezuela Brasil Panamá Perú
Alto	México
Regular	Colombia El Salvador Costa Rica
Bajo	República Dominicana Guatemala Nicaragua Honduras

Fuente: Cuadro A-5.

3. Diversificación y dinamismo exportador

Un país cuyo crecimiento dependa primordialmente de las exportaciones y que, además, tenga una canasta de bienes exportables diversificada, y que esté bien posicionado exportando productos dinámicos en el comercio internacional, estará más preparado para asumir el reto de la liberalización comercial. Estas mismas características lo harán menos propenso a sufrir crisis de balanza de pagos causadas por la profundización de la liberalización comercial en el hemisferio.

⁹ Véase, Buitelaar y Fuentes (1991).

No es evidente que los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana tengan una posición especialmente desventajosa en cuanto a la diversificación y el dinamismo de sus exportaciones. (Véase el cuadro 4.) Así, cuando se los compara con otros países mayores, la República Dominicana y Costa Rica ocupan una posición favorable. Ambos se destacan por una proporción alta de exportaciones que se cuentan entre los rubros de importación más dinámicos de los Estados Unidos ("posicionamiento" favorable). Además, Costa Rica ha registrado un crecimiento alto de sus exportaciones totales de bienes y servicios, y el grado de diversificación de las exportaciones dominicanas a los Estados Unidos es relativamente elevado. Aunque el puntaje correspondiente a México es superior al de estos países, el de Brasil —con un crecimiento menos dinámico de sus exportaciones totales y con menor capacidad de aumentar la proporción de sus exportaciones en rubros de importación de los Estados Unidos— es similar. (Véase de nuevo el cuadro 4, y el A-6.)

Cuadro 4

DIVERSIFICACIÓN Y DINAMISMO EXPORTADOR

(Ordenamiento relativo)

Rango del grado de preparación	Países
Muy Alto	México República Dominicana Costa Rica Brasil
Alto	Guatemala El Salvador Colombia
Regular	Argentina Venezuela
Bajo	Honduras Panamá Nicaragua Perú

Fuente: Cuadro A-6.

A su vez, Argentina y Venezuela se encuentran en posiciones menos ventajosas que El Salvador y Guatemala debido a un posicionamiento de sus exportaciones más favorable. (Véase el cuadro A-7.) Estos últimos también realizan exportaciones de bienes y servicios más dinámicos (Guatemala) o en los últimos años han ampliado su proporción de mercado en rubros específicos de importación en los Estados Unidos (El Salvador).

Las grandes diferencias entre países pequeños se confirman al observar que, en contraste con la República Dominicana y Costa Rica, varios se encuentran en la posición menos favorable debido a un limitado crecimiento de sus exportaciones totales (Honduras), a causa de un valor muy pequeño de sus exportaciones (Panamá y Nicaragua), por un posicionamiento desfavorable (Nicaragua), o menor diversificación (los tres). Sin embargo, Perú tiene un puntaje aún menos favorable a raíz de una combinación adversa de estas variables.

4. Recursos humanos

El reto del incremento de la competitividad y la productividad ante un proceso de inserción en la economía internacional exige un recurso humano diestro capaz de absorber y adaptar nuevas tecnologías continuamente. La existencia de recursos humanos con altos niveles de educación y entrenamiento constituye uno de los principales factores estructurales de una economía para sacar provecho de las oportunidades del libre comercio.

El análisis comparativo de los indicadores correspondientes a recursos humanos muestra que los países pequeños tienen dos fuentes de desventajas: la proporción de mano de obra empleada en los sectores modernos (no agrícola) es francamente menor que en los países mayores y su índice de logro educativo, que combina la tasa de alfabetización de adultos con el promedio de años de escolarización, también es menos favorable. (Véase el cuadro A-7.) De estas conclusiones se deriva que las dificultades de ajuste resultantes de liberalizar el comercio agropecuario, con el consiguiente desplazamiento potencial de empleo agrícola, tenderían a ser mayores en los países pequeños. Aun más, esta dificultad podría ser magnificada por el menor nivel educativo centroamericano y dominicano, reflejado en una baja capacidad de adaptación de la mano de obra en general.

Lo anterior se compensa parcialmente por recientes aumentos de la productividad de la mano de obra total en algunos países como El Salvador, Panamá y Costa Rica, superados únicamente por Argentina. Costa Rica y en menor grado Panamá también presentan coeficientes comparativamente altos de productividad de la mano de obra agrícola. El resultado de tomar en cuenta este conjunto de indicadores sobre el grado de preparación estructural en materia de recursos humanos se puede observar en el cuadro 5. Así, se concluye que solamente Costa Rica y Panamá, entre los países pequeños, registran un grado de preparación estructural en recursos humanos, con un puntaje alto, mientras que los demás exhiben uno regular (República Dominicana) o bajo (El Salvador, Nicaragua, Guatemala y Honduras).

No obstante, como se indicó, el conjunto de países pequeños podría enfrentar mayores problemas de ajuste en el sector agrícola que los grandes, debido a la mayor proporción de mano de obra empleada en este sector. Por otra parte, entre los países grandes sólo Brasil obtiene un puntaje regular con relación al conjunto de indicadores del grado de preparación estructural en materia de recursos humanos, mientras que los demás logran una calificación alta o muy alta.

Cuadro 5

RECURSOS HUMANOS

(Ordenamiento relativo)

Rango del grado de preparación	Países
Muy alto	Argentina Costa Rica Colombia
Alto	Panamá Venezuela México Perú
Regular	República Dominicana Brasil
Bajo	El Salvador Nicaragua Guatemala Honduras

Fuente: Cuadro A-7.

5. Infraestructura

La disponibilidad y calidad de infraestructura (transporte, energía, telecomunicaciones) de que disponga un país es uno de los determinantes críticos de la "competitividad estructural" y de los factores de atracción de flujos de inversión productiva. De los tres indicadores escogidos (véase el cuadro A-8), existe una diferencia estadísticamente significativa entre los países pequeños y los grandes únicamente en el caso del consumo de energía eléctrica residencial, menor en los primeros y especialmente en Guatemala y Nicaragua. Ello estaría reflejando un bajo porcentaje de cobertura de los servicios básicos, particularmente en energía.

Con todo, con relación a éste y los demás indicadores de infraestructura, Costa Rica y Panamá constituyen excepciones claras en comparación con otros países pequeños, y se sitúan entre los que exhiben el mayor grado de preparación estructural en materia de infraestructura. (Véase el cuadro 6.) Los demás países pequeños tienen un grado de preparación regular (República Dominicana y El Salvador) o bajo (Nicaragua, Honduras y Guatemala). Si bien es cierto que su menor área geográfica podría reflejarse en una menor necesidad de carreteras pavimentadas por habitante, como en El Salvador, los países con un menor puntaje también tienen índices muy desfavorables por lo que se refiere al número de líneas telefónicas y al consumo de energía.

Cuadro 6

INFRAESTRUCTURA

(Ordenamiento relativo)

Rango del grado de preparación	Países
Muy alto	Venezuela Costa Rica Argentina-Panamá
Alto	Brasil México
Regular	Colombia República Dominicana El Salvador
Bajo	Perú Nicaragua Honduras Guatemala

Fuente: Cuadro A-8.

C. EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS POLÍTICAS

1. La selección de indicadores del grado de preparación de las políticas

Las políticas óptimas frente a la integración hemisférica serían aquellas que asegurarán el máximo de beneficios para el país que acuerda ser parte del TLC correspondiente. El grado de preparación de las políticas de un país sería mayor cuanto más se acercaran sus políticas a estas políticas óptimas. Determinar la magnitud de esta brecha no siempre es fácil, en algunos casos por la controversia que rodea al posible efecto de ciertas políticas, y en otros por las dificultades de medir la forma en que se aplican las políticas. Por lo tanto, las estimaciones y el análisis comparativo que se expone a continuación debe tomarse como una primera aproximación a profundizar en una etapa posterior, a fin de obtener resultados de fundamento más sólido.

En este sentido, se distingue entre las políticas macroeconómicas, las políticas comerciales y las políticas de apoyo a la transformación productiva, y se agregan algunos indicadores de riesgo. Los indicadores correspondientes se presentan en el cuadro A-9 del anexo estadístico. Este conjunto de políticas se basa en el supuesto de que para aprovechar las oportunidades de comercio e inversión es necesario asegurar una estabilidad sostenida, mejorar el clima de inversión y eliminar las

distorsiones en los precios relativos y el sesgo antiexportador, de manera que las actividades de exportación sean rentables.

Además, la apertura del régimen comercial, con aranceles bajos y parejos, que permitan a los productores el acceso a bienes, servicios, equipos de capital, información y tecnología extranjeros, es un criterio decisivo para crear un ambiente atractivo de nuevas inversiones nacionales y extranjeras. Una política activa basada en el respeto a los compromisos comerciales multilaterales también limitará las posibilidades de represalias o prácticas comerciales desleales por parte de otros países, y así contribuirá a reducir riesgos.

Ahora bien, una política destinada a fomentar la competitividad tampoco puede basarse únicamente en la política macroeconómica y comercial. Serán necesarias políticas adicionales, incluyendo en particular aquellas que contribuyan a mejorar el capital humano y natural, y a ampliar y mejorar la eficiencia de la infraestructura. Sin estas medidas de apoyo complementarias y políticas de modernización productiva, los beneficios dinámicos potenciales que ofrece el acceso a un mercado acrecentado difícilmente se materializarían en estos países. Algunos indicadores de este conjunto de políticas se consideran a continuación.

2. Política macroeconómica

Los indicadores escogidos sobre el grado de preparación de la política macroeconómica miden el resultado más que la naturaleza de las políticas. En general, este tipo de indicadores se concentran en los aspectos fiscales y monetarios, los instrumentos más inmediatos del manejo macroeconómico a disposición de las autoridades.

A diferencia de otros criterios, la divergencia de calidad y sostenibilidad (en el marco de una ZLC) de las políticas macroeconómicas es muy marcada entre países grandes y pequeños, en perjuicio de estos últimos. Excepto Panamá y la República Dominicana, los países pequeños se ubican nítidamente por debajo de los países grandes (excluyendo a Argentina) en cuanto a la calificación global de sus políticas fiscales y monetarias. (Véase el cuadro 7.) Considerando la importancia de este criterio, tanto desde una perspectiva estática (criterio del grado de preparación), como dinámica (determinación futura de los demás indicadores), esta discrepancia es preocupante.

Curiosamente, pese a ser más abiertos al intercambio internacional, los países pequeños en general no respaldan su moneda con divisas ni aseguran la continuidad de su flujo de importación con reservas internacionales. (Véase el cuadro A-10.) Mientras que los activos externos netos en economías grandes representan más del 100% de la base monetaria, pueden adoptar valores negativos en los países pequeños; asimismo, los países grandes mantienen reservas internacionales suficientes para asegurar más de 7 meses de importaciones, cifra que no llega a 4 meses en los países pequeños. Por ello, los países pequeños no tienen mucha autonomía ni discrecionalidad en el manejo de su política cambiaria y, al tiempo, su tipo de cambio real evoluciona de manera más previsible que en las economías grandes (el error promedio de previsión es de 3.8 y 7.4%, respectivamente).

A nivel fiscal, se nota la todavía alta dependencia de las economías pequeñas con respecto a los impuestos al comercio exterior, situación que podría volverse explosiva en razón de un doble

costo: el primero a causa de la pérdida de ingresos por la disminución de los aranceles, y el segundo derivado de la probable desviación de comercio que ocurriría si los aranceles aplicados al resto del mundo se mantuvieran relativamente elevados en el momento de integrar la ZLC.

El mayor esfuerzo de inversión que realizan los gobiernos de países pequeños es un factor positivo, en el sentido de que permite esperar a la postre un mejor servicio de infraestructura. Sin embargo, dado que estos países no compensan este gasto de capital con mayores ahorros públicos (los cuales incluso son ligeramente inferiores a los de los países grandes), esto desemboca en los importantes déficit fiscales señalados anteriormente. La debilidad del ahorro público con respecto al esfuerzo de inversión se refleja también en una gran dependencia de la ayuda externa. Así, la asistencia oficial para el desarrollo de los países pequeños representaba en 1991 casi 10% del PIB, mientras que no llegaba al 1 % en los países grandes.

En este panorama monetario y fiscal, muy contrastado entre los dos grupos, se singulariza la semejanza casi perfecta que existe en la orientación de la política de crédito interno. Pese a las diferencias notadas anteriormente, tanto en los niveles de déficit fiscal como de inflación y de oferta monetaria, en todos los casos el grueso del crédito siempre se dirige al sector privado (siendo Nicaragua la excepción).

Cuadro 7

POLÍTICA MACROECONÓMICA

(Ordenamiento relativo)

Rango del grado de preparación	Países
Muy Alto	Panamá Colombia México
Alto	República Dominicana Perú Venezuela
Regular	Brasil Costa Rica El Salvador
Bajo	Guatemala Honduras Argentina Nicaragua

Fuente: Cuadro A-10.

3. La política comercial

Los indicadores de política comercial sugieren cierto rezago, aunque no muy importante, de los países pequeños en esta área. La media arancelaria tiende a ser mayor en los países pequeños; al respecto, sobresalen los casos de la República Dominicana y Panamá, con una media arancelaria cercana o superior al 20%. (Véase el cuadro A-11.) La experiencia comercial de ambos países se diferencia de la de los países centroamericanos, que en el pasado adoptaron un arancel externo común que representó una menor protección efectiva y una política de sustitución de importaciones menos extrema que la de los países mayores.

A su vez, resulta estadísticamente significativa la mayor dispersión arancelaria de los países pequeños, que se explica por la política arancelaria diferente de la República Dominicana y Panamá, así como por las sobretasas que Honduras y Nicaragua han aplicado por encima del arancel externo común centroamericano. Los bajos niveles del promedio y de la dispersión arancelaria de El Salvador y Guatemala los coloca, en cambio, entre los países con mejores puntajes en estas materias.

Por otra parte, el menor número de acuerdos de la Ronda Tokio que han sido firmados por los países pequeños, así como su adhesión generalmente tardía al GATT, también demuestran cierto rezago en el ámbito de su actividad en los organismos y foros multilaterales, no obstante estar entre sus principales beneficiarios como efecto de la conveniencia de contar con reglas comerciales seguras y transparentes. Los países pequeños también han acudido en menor medida a subsidios o prácticas restrictivas sometidas a investigaciones en el GATT, lo cual, aparte de reflejar su ingreso tardío a este organismo, sería un indicador de políticas comerciales relativamente menos complejas y más transparentes. Es probable, pero no se pudo comprobar empíricamente por la ausencia de un indicador adecuado, que esta menor complejidad de la política comercial de los países pequeños también se refleje en un menor uso de barreras no arancelarias aplicables a las importaciones.

El conjunto de indicadores no permitió obtener conclusiones categóricas sobre el grado relativo de preparación de la política comercial de los países pequeños. (Véase el cuadro 8.) Tanto los países pequeños como los grandes se encuentran en todos los rangos correspondientes a diferentes grados de preparación en esta materia. Pese a ello, el relativo rezago y la menor complejidad de la política comercial de los países pequeños, que parece derivarse de la información disponible, estaría indicando posibles necesidades de cooperación técnica en este campo.

Cuadro 8
POLÍTICA COMERCIAL
(Ordenamiento relativo)

Rango del grado de preparación	Países
Muy alto	Brasil México Guatemala
Alto	El Salvador Nicaragua Colombia
Regular	República Dominicana Perú
Bajo	Argentina Costa Rica Panamá Honduras

Fuente: Cuadro A-11.

4. Políticas de apoyo a la transformación productiva

La diferencia más relevante en cuanto al grado de preparación de las políticas de apoyo a la transformación productiva de países pequeños y grandes pareciera radicar en el ámbito de la calidad de la educación. (Véase el cuadro A-12.) Precisamente, la relación alumno/maestro es considerablemente mayor en los países pequeños que en los grandes, siendo aún más pronunciada en el caso de la secundaria que en la primaria. Esta diferencia no refleja necesariamente un mayor gasto en educación, aunque sí se observa una correlación entre ambos en los casos más desfavorables, como Guatemala, la República Dominicana y El Salvador. En todo caso, la ya apuntada debilidad del grado de preparación en el ámbito estructural de los recursos humanos no pareciera estarse compensando mediante políticas de educación comparativamente más ambiciosas.

Otro contraste entre los países pequeños y grandes, y posible indicador de un enfoque más "amigable" al mercado, se refiere a las empresas de telecomunicaciones privatizadas. En efecto, sólo la República Dominicana cuenta, entre los países pequeños, con una empresa de telecomunicaciones privatizada, mientras que en el caso de los países mayores únicamente Brasil y Colombia no han privatizado sus respectivas empresas.

El consumo de energía como proporción del PIB, un indicador de eficiencia energética, no difiere ampliamente entre el conjunto de países pequeños y el de los grandes. Sin embargo, ello oculta algunas diferencias importantes, especialmente entre los pequeños, donde contrasta la mayor eficiencia de Costa Rica y Panamá, con la ineficiencia de Honduras, El Salvador y Nicaragua.

En contraposición a otros indicadores, resulta notoria la ausencia de diferencias en cuanto al total de área protegida, indicador parcial del grado de preparación de la política ambiental. Tomando en cuenta que se trata de países de área pequeña, en los que la tierra es un recurso más escaso, podría deducirse que al contar con una proporción de su territorio protegido equivalente al de países con un área más grande, los países pequeños tienen una política ambiental de mayor alcance que la de los otros.

Finalmente, los indicadores de política de inversión en infraestructura, incluyendo el crecimiento de las líneas telefónicas y de la densidad de carreteras, no parecieran redundar en diferencias sensibles entre países pequeños y grandes. Sin embargo, precisamente la ausencia de diferencias en materia de políticas, mantiene la distinción entre aquellos países con menores inversiones realizadas y aquellos en una posición más favorable. Por ejemplo, Argentina, con el mayor número de líneas telefónicas por habitante, tuvo entre 1988 y 1992 un mayor crecimiento en sus instalaciones telefónicas que Nicaragua, el país con el menor número de líneas por habitante.

La comparación del conjunto de indicadores permite concluir que la mayor parte de los países grandes están mejor preparados que los pequeños en materia de políticas de apoyo a la transformación productiva. Pese a ello, existen casos como Panamá (muy alto grado de preparación) y Perú (bajo) que constituyen excepciones importantes. (Véase el cuadro 9.)

Cuadro 9

POLÍTICAS DE APOYO A LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA

(Ordenamiento relativo)

Rango del grado de preparación	Países
Muy alto	Argentina Venezuela México Panamá
Alto	Brasil República Dominicana
Regular	Costa Rica Colombia Honduras
Bajo	Guatemala Perú El Salvador Nicaragua

Fuente: Cuadro A-12.

5. Riesgos comerciales y macroeconómicos

A fin de que la descripción de los grados de preparación no quede incompleta, es preciso evaluar los riesgos que podrían afrontar las economías tras su incorporación a una ZLC, así como medir su capacidad de reacción ante ellos. En este contexto de libre comercio y mayor apertura a las corrientes internacionales, particular importancia adquieren los **shocks** externos que pueden desestabilizar las economías y, en el peor de los casos, obligarlas a retirarse temporal o definitivamente del acuerdo. Así, la viabilidad de los acuerdos de integración se juzga a partir de un conjunto de indicadores sobre la fragilidad de la estructura comercial, la exposición al riesgo de liquidez, y la capacidad de enfrentar y financiar con recursos internos situaciones transitoriamente adversas.

a) La vulnerabilidad comercial

La literatura sobre países pequeños indica que el grado de apertura (importaciones más exportaciones de bienes y servicios como proporción del PIB) de los países pequeños es significativamente mayor a la de los países más grandes de América Latina. (Véase el cuadro A-13.) Esta mayor apertura puede tomarse como indicador de un grado de preparación más sólido puesto que constituye una prueba de un superior nivel de inserción internacional, de mayor capacidad de aprovechar ventajas comparativas, y de más amplias posibilidades de que un aumento de las exportaciones contribuya al crecimiento del PIB.

No obstante, también puede ser síntoma de vulnerabilidad a **shocks** externos si va acompañado de una estructura exportadora rígida o concentrada. Así, aunque el grado de concentración de las exportaciones de estos países no es apreciablemente diferente al existente en los países grandes de América Latina, el mayor grado de apertura de los primeros los hace más vulnerables a **shocks** externos que a los segundos.

Al integrar otras consideraciones en cuanto a la estructura misma del comercio de los países respectivos, este diagnóstico preliminar se refuerza en un sentido desfavorable a los países pequeños. Así, entre los principales rubros de exportación de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana se cuentan las prendas de vestir (especialmente actividades de maquila), dado que el sector es muy susceptible a presiones proteccionistas y puede desplazarse con gran facilidad de un país a otro ("**foot-loose**"); ello aumenta aun más su vulnerabilidad. Asimismo, si se descartan las exportaciones de "maquiladoras", la cartera de productos exportados por los países pequeños se encuentra en general más concentrada que en los países grandes (los 10 productos más importantes representaban en promedio 68% de las ventas externas de los países pequeños en 1992-1994, frente a 56% en los países grandes).

Así, al clasificar a los 13 países considerados de acuerdo con su ordenamiento correspondiente a cada uno de los indicadores establecidos (apertura, concentración de exportaciones y proporción de prendas de vestir exportadas) se observa que los más pequeños son efectivamente los más vulnerables. (Véase el cuadro 10.)

Cuadro 10

RIESGOS COMERCIALES

(Ordenamiento relativo)

Rango de vulnerabilidad	Países
Baja	Brasil Argentina México
Regular	Perú Colombia Venezuela República Dominicana
Alta	Costa Rica El Salvador Guatemala
Muy alta	Panamá Nicaragua Honduras

Fuente: Cuadro A-13.

b) La vulnerabilidad macroeconómica

Al igual que en otros compartimientos de la determinación del grado de preparación, los países pequeños califican en general por debajo de los grandes en cuanto a la evaluación del riesgo-país. Si además se toma en cuenta el mayor grado de apertura de los países pequeños, que amplifica el efecto de un **shock** de precios internacionales sobre el ingreso nacional, y la mayor vulnerabilidad de la estructura de su comercio externo, la exposición al riesgo macroeconómico es fuerte.¹⁰

El punto débil de los países pequeños se pone de manifiesto en la dependencia con respecto a las transferencias y al financiamiento externo: el nivel promedio de déficit comercial se sitúa muy por encima del otro grupo (9.5 frente a 1.3 % del PIB). (Véase el cuadro A-14.) Estos países también reciben en promedio un alto porcentaje de sus ingresos en calidad de asistencia oficial, en una coyuntura en que esta forma de apoyar el desarrollo está sujeta a crecientes críticas. En los países desarrollados se impone la tendencia a sustituir este tipo de política por una de mayor comercio con los países en desarrollo. Así, no debe descartarse que la creación del ALCA coincida con una disminución de la ayuda oficial de los Estados Unidos.

¹⁰ Se entiende aquí por riesgo macroeconómico la posibilidad de que una fluctuación transitoria de origen externo tenga efectos perturbadores importantes sobre el ingreso nacional.

Pese a esta dependencia externa, existen otros factores de riesgo que no afectan los países pequeños. Primero, el nivel relativo de endeudamiento externo es mucho menor en el caso de estas economías, excepto Nicaragua. Además, su tamaño reducido los favorece para renegociar en buenas condiciones su deuda oficial o recomprar su deuda comercial en los mercados secundarios. En segundo lugar, pese a su mayor especialización en agroexportaciones, los países pequeños no padecen de una gran volatilidad en sus ingresos de divisas (6.4% de variación con respecto a la tendencia, comparado con 8% en el caso de los países grandes). Finalmente, también se diferencian por mantener una mayor competitividad de su tipo de cambio real, evitando así la necesidad de bruscos ajustes cambiarios. El efecto combinado de este conjunto de variables se observa en el ordenamiento incluido en el cuadro 11.

Cuadro 11

VULNERABILIDAD MACROECONÓMICA

(Ordenamiento relativo)

Rango de vulnerabilidad	Países
Baja	Panamá Venezuela República Dominicana Brasil
Regular	Costa Rica Colombia
Alta	México Honduras Guatemala
Muy alta	Argentina El Salvador Perú Nicaragua

Fuente: Cuadro A-14.

III. HACIA UN MAYOR GRADO DE PREPARACIÓN DEL ISTMO CENTROAMERICANO Y DE LA REPÚBLICA DOMINICANA PARA INTEGRAR EL ALCA

A. LA ELEGIBILIDAD

La elegibilidad macroeconómica de los países del Istmo Centroamericano y de la República Dominicana para participar en un proceso de negociación del ALCA en apariencia no es inferior a la de los países más grandes de América Latina. Aun más, en los últimos años han presentado menores tasas de inflación y fluctuaciones cambiarias menos pronunciadas. Ello implicaría que conforme se avance en el proceso de integración hemisférica, convendría a los países pequeños vigilar la elegibilidad macroeconómica de los países grandes.¹¹

En contraste, el saldo negativo de la cuenta corriente de la balanza de pagos de los países estudiados generalmente ha sido mayor que en los grandes, lo cual es congruente con un menor ahorro interno y con una dependencia más alta de los flujos de capital oficial, característica que tienden a compartir con otras economías pequeñas. Por consiguiente, reforzar la elegibilidad de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana requeriría continuar aplicando políticas macroeconómicas orientadas a sostener tasas bajas de inflación y tipos de cambio estables, a la vez que se promueve el ahorro interno, probablemente con mayor urgencia que en otros países más grandes del continente.¹²

La capacidad de los países pequeños para asumir compromisos internacionales en el campo laboral, ambiental y de los derechos de propiedad intelectual es menor. Ello podría juzgarse como un reflejo de su debilidad institucional, que en algunos casos se extiende a otras áreas, como la administración de la justicia. Esta deficiencia está en parte asociada al tamaño reducido de los países con insuficiente personal calificado y costos altos, debido a la imposibilidad de aprovechar las economías de escala que existen en la administración pública. En algunos casos fue exacerbada por conflictos internos, emigración, persecución y exilio, lo cual profundizó la escasez de técnicos y profesionales de buen nivel. Esta debilidad, así como la importancia y dificultad de realizar reformas institucionales para promover el ahorro interno, sugieren que en aras de mejorar la elegibilidad de estos países, la cooperación internacional tendrá que contribuir a su fortalecimiento institucional, especialmente de su gestión pública.

¹¹ Véase, por ejemplo, CEPAL (1995a).

¹² La tarea de mejorar la elegibilidad de los países grandes será más fácil que la de los pequeños, en la medida en que la estabilización sea más fácil de alcanzar que un alza del ahorro interno.

B. LOS FACTORES ESTRUCTURALES

La mayor apertura de estas economías pequeñas (importaciones más exportaciones como proporción del PIB) permite suponer que una expansión de sus exportaciones contribuiría en mayor grado al crecimiento del PIB que un aumento proporcionalmente equivalente en economías más grandes y cerradas. Además, las exportaciones no tradicionales de estos países se han elevado rápidamente en los últimos años.

Sin embargo, varios indicadores del grado de preparación estructural requerido para beneficiarse de un ALCA sugieren desventajas del Istmo Centroamericano y de la República Dominicana en comparación con los países grandes de América Latina. Ello se refleja de manera clara en un sector agropecuario relativamente más grande, en una mayor proporción de mano de obra empleada en este sector y en un menor grado de urbanización. La contraparte de ello es un menor desarrollo industrial y de servicios, lo cual podría tomarse como un indicador de un menor desarrollo relativo.

A lo anterior se agrega en la mayoría de los países considerados un menor grado de educación y un bajo coeficiente de cobertura de servicios básicos. Evidentemente, un bajo nivel de educación limita la flexibilidad y las posibilidades de adaptación del conjunto de la mano de obra frente a las condiciones cambiantes y exigentes que resultarían de participar en el ALCA; a su vez, una infraestructura deficiente eleva los costos de transacción, encareciendo las exportaciones y desincentivando la inversión extranjera directa.

A estos síntomas de un menor desarrollo relativo se suman posibles desventajas estructurales surgidas del tamaño reducido. Así, es probable que el aumento de la productividad y de las externalidades, asociado a un incremento de las exportaciones, sea menor en países de menor tamaño y desarrollo.¹³ Ello obedecería a que, por una parte, un sector industrial más pequeño restringiera las posibilidades de difusión tecnológica al agro mediante el suministro de insumos (fertilizantes y equipo), servicios y tecnologías adecuadas a las condiciones del país.¹⁴ Por otra, el menor tamaño relativo del sector industrial implica un menor grado de eslabonamientos internos en general. Este conjunto de limitantes puede resultar más serio que las desventajas en el ámbito de la elegibilidad, especialmente si se toma en cuenta que superarlas requiere de acciones con un período de maduración mayor.

En particular, las características del sector agrícola de los países pequeños les plantea un dilema. Por una parte, les conviene contar con un sector agropecuario libre de trabas en el hemisferio para facilitar sus exportaciones, que en buena parte son agrícolas. Por otra, puede suponerse que será débil la capacidad competitiva del resto del sector agropecuario (no exportador) de aquellos países sin infraestructura adecuada y con importantes contingentes de mano de obra rural poco calificada. Además, las tecnologías disponibles a nivel internacional privilegian la producción agrícola en gran escala, a diferencia de las condiciones de la mayoría de los productores en los países pequeños.

¹³ Véase, Hotchkiss, Moore y Rockel (1994).

¹⁴ Véase, Milner y Westaway (1993).

Serfa aconsejable alargar el proceso de apertura comercial en el agro (especialmente para productores de granos básicos) a fin de diluir los costos del ajuste, salvo que existan expectativas ciertas de que una apertura comercial más rápida asegurara una reasignación acelerada de recursos gracias a nuevas inversiones en actividades de exportación e infraestructura. Ello dependerá en buena medida de flujos considerables de capital externo tanto oficial como privado.

En cuanto al capital privado convendría tomar en cuenta la propuesta de la CEPAL de establecer incentivos especiales que fomenten las inversiones de los países más grandes en los más pequeños del hemisferio, fenómeno que ha comenzado a manifestarse con cierta intensidad en los últimos años.¹⁵ Pero, mejorar la calidad del capital humano también exige grandes esfuerzos de las sociedades de cada país pequeño, con objeto de asegurar tanto un fuerte incremento de recursos destinados a la educación como reformas institucionales que garanticen su uso eficiente. También se requieren mayores inversiones en sectores clave como puertos, telecomunicaciones y energía.

Por otra parte, la mayor dificultad de los países pequeños para mejorar la calidad de la educación se agrava como limitante si se examina la brecha estructural que ya existe en el ámbito de la educación entre países pequeños y grandes. Esta base débil, otros obstáculos estructurales ya mencionados y la existencia de economías de escala en investigación científica y tecnológica también explican el menor desarrollo tecnológico de los países pequeños. Es por ello que para países pequeños, incluidos los pequeños desarrollados como los europeos,¹⁶ resulta fundamental centrarse en actividades que permitan difundir y absorber tecnologías, así como en proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico. Estas son áreas donde se justifica una atención especial a las necesidades de los países pequeños.

Finalmente, la debilidad de los eslabonamientos internos significa que los países pequeños tienen menores posibilidades que los grandes de cumplir con normas de origen con altos requerimientos de transformación o de valor agregado. Por ende, normas de origen equivalentes para los países grandes y pequeños pueden discriminar en contra de los segundos.

C. EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS POLÍTICAS

Los indicadores de política que se pudieron identificar apuntan a un rezago del grado de preparación de los países del Istmo Centroamericanos y la República Dominicana con relación a varias políticas económicas y sociales. Sus ingresos fiscales dependen en mayor grado de impuestos aplicados al comercio exterior, por lo que la adhesión al ALCA podría erosionar su base tributaria a consecuencia de las reducciones arancelarias. Asimismo, tienden a mantener menos reservas internacionales (ya sean calculadas en meses de importaciones o como respaldo de su base monetaria), con lo que aumenta el riesgo de no poder compensar internamente el efecto de *shocks* externos transitorios. En ambos casos, una mejoría del grado de preparación depende fundamentalmente de esfuerzos internos,

¹⁵ Véase, CEPAL (1994). También existe el peligro de que las inversiones se concentren en los países más grandes y desarrollados.

¹⁶ Katzenstein (1985), pp. 44-45 y 63.

aunque la mayor vulnerabilidad ante **shocks** externos, que se elevaría con el ALCA, podría justificar algún mecanismo de financiamiento compensatorio que evitara el impacto negativo de desequilibrios transitorios sobre los flujos recíprocos de comercio e inversiones dentro del hemisferio.

En materia de política comercial, los países pequeños, al igual que los grandes, redujeron sus niveles de protección en años recientes. Aun así, la reducción en los primeros no fue tan drástica, ya que su propio tamaño y tradicional apertura impidieron que sus políticas previas de protección y sustitución de importaciones fueran llevadas a los mismos extremos que en los países grandes. Pero esta posterior liberalización comercial menos radical en los países pequeños también se refleja actualmente en una mayor dispersión arancelaria. Ello puede atribuirse a la debilidad institucional de los gobiernos, así como a presiones proteccionistas que surgen de oligopolios con una mayor capacidad de cabildeo que la que tendrían en mercados grandes.

La concentración de la actividad manufacturera en pocas empresas acentúa los costos sociales y políticos de una eventual conversión requerida por el descenso de los aranceles y, aunque los temores de las pequeñas y medianas empresas ante una reducción de las barreras que aún persisten pueden ser válidos, la estructura actual de la protección efectiva en los países centroamericanos tiende a favorecer a los sectores intensivos en capital e insumos importados, correspondientes a ramas concentradas en que operan empresas grandes.¹⁷

Mejorar el grado de preparación en este ámbito exige reconocer, en primer lugar, que la política comercial reviste mayor importancia en los países pequeños que en los grandes, ya que los primeros dependen más del comercio. Por lo mismo, implica que su uso con fines no estrictamente comerciales redunde en costos altos para los países pequeños,¹⁸ y que la combinación de crecientes exigencias de reciprocidad (a diferencia de décadas pasadas) con menor poder de negociación los hace vulnerables a presiones bilaterales por parte de economías grandes. Asimismo, los países estudiados también resienten más el aumento del proteccionismo y son los que más se benefician de contar con reglas multilaterales transparentes, aplicadas de manera estricta.

Ahora bien, cabe recordar que la debilidad institucional de los gobiernos en el área comercial ha determinado las adhesiones tardías al GATT. En este campo la cooperación técnica internacional puede cumplir un papel importante de fortalecimiento institucional, tomando en cuenta la tradición de integración subregional y las múltiples ventajas de reforzar la aplicación de la política comercial en el conjunto de los países considerados.

Se dijo anteriormente que para reducir la brecha tecnológica de los países pequeños, resulta fundamental fomentar actividades que permitan absorber y difundir tecnologías, pero pasar de una trayectoria de crecimiento basada en ventajas comparativas derivadas exclusivamente de mano de obra y recursos naturales¹⁹ a otra basada en una creciente incorporación de progreso técnico, no enfrenta sólo los problemas asociados a la escasez de mano de obra calificada, la necesidad de

¹⁷ Véase, CEPAL (1995b y 1995d).

¹⁸ Véase, Lipsey (1991). Así, existe el peligro de que algunos acuerdos bilaterales den lugar a beneficios políticos que no compensen sus costos (netos) económicos.

¹⁹ Véase, Buitelaar y Fuentes (1991).

capacitarla y la debilidad de la infraestructura científica y tecnológica; también enfrenta problemas por el lado de la inversión y el financiamiento. En particular, excepto en casos atípicos con una fuerte tradición financiera, el mercado nacional no basta para sustentar un mercado de capital secundario activo de los títulos nacionales (bolsa de valores); cuando esta actividad existe, por lo general es incipiente y se reduce a transacciones sobre títulos públicos.

Inclusive, si el sistema bancario nacional está bien desarrollado en proporción al tamaño de la economía, el volumen necesariamente reducido de las operaciones financieras en estos países crea restricciones serias en cuanto a las posibilidades de financiamiento de los proyectos de inversión. En particular, será sumamente difícil para un establecimiento bancario asumir sólo el financiamiento de un proyecto de inversión importante, y los bancos pueden rechazar la posibilidad de cooperar con bancos competidores. Por otra parte, la concentración de la cartera crediticia en pocos proyectos dificulta el manejo del riesgo por parte del banco, y desemboca en una aversión al riesgo mayor que en el caso de los grandes establecimientos bancarios de los países grandes. Esta aversión al riesgo se traduce en una preferencia por las operaciones de crédito de corto plazo y en la concentración de los préstamos de mayor plazo en proyectos seleccionados más en función de la solidez financiera de los prestamistas que en el valor económico de sus proyectos.

Lo anterior implica que la integración financiera puede asumir un significado especial para los países pequeños. También refuerza la conveniencia de promover las inversiones extranjeras de origen regional para complementar el esfuerzo nacional de inversión en el Istmo Centroamericano y la República Dominicana.

D. RIESGOS

El Istmo Centroamericano y la República Dominicana enfrentan más riesgos externos que los países grandes debido a varios factores. Dependen más de las transferencias y del financiamiento externo, incluyendo un alto porcentaje de sus ingresos en calidad de asistencia oficial, y se caracterizan por una mayor apertura, concentración exportadora y vulnerabilidad comercial por efecto de la importancia de las exportaciones de maquila.

La mayor vulnerabilidad financiera refuerza la conveniencia de que cada país pequeño aumente su nivel de reservas internacionales. Ello podría complementarse, como se indicó, mediante un mecanismo financiero de apoyo a la balanza de pagos para enfrentar las consecuencias de posibles desequilibrios en un contexto de mayor integración hemisférica que, a la luz del análisis de la elegibilidad macroeconómica, tiene mayores probabilidades de originarse en países grandes que en los pequeños.

Además, el peligro de una reducción de la ayuda oficial para el desarrollo afectaría en especial a los países pequeños. Con miras a evitar este efecto discriminatorio en un contexto de apertura con una capacidad exportadora aún incierta, cabría fortalecer o por lo menos consolidar a su nivel actual la cooperación financiera que no se traduce en mayor deuda. Esto se podría complementar con una renegociación de las deudas existentes entre países miembros del ALCA, tomando en cuenta la

posibilidad de establecer esquemas de canje de deuda por inversiones, de manera que también se estimularan las inversiones intrarregionales en los países pequeños.

Reducir los riesgos vinculados con el ámbito comercial también demanda un esfuerzo compartido entre países grandes y pequeños del hemisferio. Implica sostener y aumentar el esfuerzo de diversificación de exportaciones por parte de los países pequeños, y precisa reconocer la importancia vital de contar con un acceso seguro a mercados externos en los rubros que constituyen un porcentaje alto de las exportaciones totales de los países pequeños, como las prendas de vestir. Finalmente, conviene reiterar la necesidad de impulsar un "regionalismo abierto" con el fin de que el ALCA no aumente la protección frente a terceros y sea compatible con acuerdos multilaterales que favorezcan una mayor diversificación de mercados extrarregionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Buitelaar, R. y J. A. Fuentes (1991), "The competitiveness of the small economies of the region", *CEPAL Review* N° 43, abril.
- CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad* (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile, septiembre.
- _____ (1995a), *Posibles efectos de la coyuntura de México sobre el Istmo Centroamericano* (LC/MEX/R.511), 30 de marzo de 1995.
- _____ (1995b), *El regionalismo abierto en América Central. Los desafíos de profundizar y ampliar la integración* (LC/MEX/CCE/L.261), 7 de abril.
- _____ (1995c), *Hacia una trayectoria de integración hemisférica para Centroamérica* (LC/MEX/CCE/L.422), 18 de septiembre.
- _____ (1995d), *Protección efectiva resultante del Sistema Arancelario Centroamericano* (LC/MEX/CCE/L.423), 18 de septiembre.
- _____ (1995e), *El grado de preparación para adherirse al TLCAN o al ALCA*, documento de circulación interna (INT.17-95), 19 de junio.
- Hotshkiss, J., R. Moore y M. Rockel (1994), "Export Expansion and Growth at Different Stages of Development", *Journal of Economic Development*, vol. 19, N° 1.
- Hufbauer, G. y Schott J. (1994), *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, D.C., febrero.
- Katzenstein, P. (1985), "Small States in World Markets", *Industrial Policy in Europe*, Cornell University Press, Ithaca y Londres.
- Lipsey, R. (1991), "El libre comercio entre países desiguales", *Estudios Económicos*, vol. 6, N° 1, enero-junio.
- Milner, C. y T. Westaway (1994), "The Effect of Size on Sources of Medium-Term Growth in Developing Countries", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 41, N° 2, mayo.
- Perkins, D. y M. Syrquin (1989), "Large Countries: The Influence of Size", en H. Chenery y T.N. Svinivasen eds., *Handbook of Development Economics*, vol. II, North Holland, Amsterdam, Nueva York, Oxford y Tokio.
- UN (1993), *A Review of the Specific Development Needs of Small Member States and the Responsiveness of the United Nations Development System to these Needs*, Joint Inspection Unit, Ginebra.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro A-1

INDICADORES DE ELEGIBILIDAD

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
A. Elegibilidad macroeconómica			
Inflación	Promedio de 3 años	Incertidumbre en la toma de decisión interna, estabilidad macroeconómica	FMI
Déficit fiscal del gobierno central	Promedio de 3 años	Disciplina fiscal, posible efecto desestabilizador sobre los equilibrios macroeconómicos	CEPAL
Déficit de la cuenta corriente	Promedio de 3 años	Calidad del ajuste macroeconómico, vulnerabilidad externa	CEPAL
Estabilidad del tipo de cambio nominal	Coefficiente de variación, 3 años	Incertidumbre en el intercambio comercial y la inversión financiera	FMI
B. Elegibilidad no macroeconómica			
Número de convenios de la OIT ratificados	Año más reciente	Indicador de la voluntad de respetar compromisos laborales	Banco Mundial
Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente	Año más reciente	Indicador de la voluntad de respetar compromisos ambientales	World Resources
Número de (principales) convenios internacionales sobre derechos de propiedad intelectual ratificados	Año más reciente	Indicador de la voluntad de respetar compromisos en materia de propiedad intelectual	OMPI
Violaciones a los derechos humanos	Año más reciente 1994	Indicador de elegibilidad político-institucional	Amnistía Internacional y ONU
Miembros (sí o no) del GATT/OMC	Año más reciente	Indicador de compromiso con acuerdos multilaterales de comercio	GATT/OMC

Cuadro A-2
INDICADORES DE ELEGIBILIDAD MACROECONÓMICA ^{a/}

País	IPC (promedio 3 últimos años)	Saldo fiscal del gobierno central (% del PIB) (promedio 3 años)	Saldo en cuenta corriente del balance de pagos (% del PIB) (promedio 3 años)	Estabilidad del tipo de cambio nominal (coeficiente de variación 1992-1994)
Costa Rica	15.3 (8)	-3.6 (10)	-6.6 (10)	6.5 (8)
El Salvador	13.7 (7)	-3.6 (10)	-4.6 (7)	1.9 (4)
Guatemala	12.5 (6)	-1.2 (8)	-6.5 (9)	4.5 (6)
Honduras	21.4 (9)	-6.5 (12)	-11.8 (12)	17.9 (10)
Nicaragua	11.8 (5)	-8.5 (13)	-51.0 (13)	12.3 (9)
Panamá	1.3 (1)	-0.9 (6)	-2.4 (4)	- (1)
República Dominicana	7.9 (2)	0.3 (2)	-3.4 (6)	1.6 (3)
Media	12.0 (5.4)	-3.4 (8.7)	-12.3 (8.7)	6.4 (5.9)
Desviación estándar	5.8 (2.8)	2.9 (3.5)	16.0 (3.0)	6.0 (3.1)
Argentina	9.7 (4)	-0.2 (4)	-3.1 (5)	0.4 (2)
Brasil	1,522.5 (13)	-1.0 (7)	0.7 (1)	131.4 (13)
Colombia	23.4 (10)	1.0 (2)	-2.2 (3)	5.5 (7)
México	9.0 (3)	1.7 (1)	-7.3 (11)	4.0 (5)
Perú	37.2 (11)	-0.3 (5)	-5.4 (8)	22.5 (11)
Venezuela	49.5 (12)	-4.5 (11)	-0.8 (2)	32.9 (12)
Media	275.2 (8.8)	-0.5 (5.0)	-3.0 (5.0)	32.8 (8.3)
Desviación estándar	558.0 (3.9)	2.0 (3.3)	2.7 (3.5)	45.6 (4.0)

Fuente: CEPAL, Anuario estadístico y Estudio económico de América Latina y el Caribe, y FMI, Estadísticas financieras internacionales.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

^{a/} Los promedios obtenidos para los países pequeños para cada indicador son significativamente diferentes (a 0.05) del promedio.

Cuadro A-3

INDICADORES DE LA ELEGIBILIDAD NO MACROECONÓMICA

País	Número de convenios de la OIT ratificados a/	Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente b/ c/	Número de principales convenios internacionales sobre propiedad intelectual ratificados d/ g/	Violaciones a los derechos humanos e/ (1994) g/	Países (sí o no) miembros del GATT/OMC
Costa Rica	48 (10)	12 (6)	3 (7)	- (1)	Sí (1)
El Salvador	6 (13)	8 (11)	5 (3)	3 (10)	Sí (1)
Guatemala	67 (4)	14 (4)	3 (7)	4 (13)	Sí (1)
Honduras	20 (12)	7 (13)	4 (5)	2 (6)	Sí (1)
Nicaragua	58 (7)	8 (11)	1 (13)	1 (4)	Sí (1)
Panamá	70 (3)	15 (1)	2 (11)	- (1)	No (6)
República Dominicana	28 (11)	9 (10)	3 (7)	- (1)	Sí (1)
Media	42.43 (8.57)	10.43 (8.00)	3.00 (7.57)	1.43 (5.14)	(1.71)
Desviación estándar	24.75	3.21	1.29	1.62	
Argentina	67 (4)	15 (1)	5 (3)	2 (6)	Sí (1)
Brasil	76 (1)	15 (1)	8 (2)	3 (10)	Sí (1)
Colombia	52 (8)	10 (8)	3 (7)	3 (10)	Sí (1)
México	76 (1)	14 (4)	9 (1)	2 (6)	Sí (1)
Perú	67 (4)	11 (7)	4 (5)	2 (6)	Sí (1)
Venezuela	52 (8)	10 (8)	2 (11)	1 (4)	No (6)
Media	65.00 (4.33)	12.50 (4.83)	5.17 (4.83)	2.17 (7.00)	(1.83)
Desviación estándar	10.84	2.43	2.79	0.75	

Fuente: Banco Mundial, Workers in an Integrating World Development Report 1995. World Resources, A Guide to the Global Environment, 1994-1995.

OMPI, Información General, Ginebra, enero de 1995. Amnistía Internacional, Informe 1994. Naciones Unidas, Comisión de Derechos Humanos, Informe sobre el 51o. período de sesiones.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ La media de los países pequeños es significativamente diferente de la media de los países grandes con 90 % de confiabilidad.

b/ Convenciones globales incluidas de medio ambiente: Capa ozono, Control CFC (Montreal), Cambio climático, Armas biológicas y tóxicas, Notificación de accidentes nucleares, Apoyo a accidentes nucleares, Movimiento de sustancias peligrosas (Basilea), Tratado Antártica, Tierras húmedas (Ramsar), Herencia mundial, Especies en peligro, Especies migratorias, Biodiversidad, Descargas en océanos, Contaminación barcos (MARPOL), Ley del mar.

c/ La media de los países pequeños NO es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95 % de confiabilidad.

d/ Incluye todos los tratados internacionales que establecen la protección sustantiva de la propiedad intelectual; que facilitan el logro de la protección de la propiedad industrial en materia de patentes, marcas, denominaciones de origen y dibujos y modelos industriales; que establecen clasificaciones internacionales; que disponen la protección del derecho de autor; y que disponen la protección de los derechos conexos. Son un total de 18 tratados.

e/ Incluye (sí o no) denuncias de desaparecidos, ejecuciones extrajudiciales, "escuadrones de la muerte" y países en la agenda de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU. El máximo (negativo) es 4 y el mínimo (favorable) es 0.

Cuadro A-4

INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACIÓN ESTRUCTURAL

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
A. Variables económicas y sectoriales			
Crecimiento del PIB por habitante	Promedio de 5 años 1991-1994	Resultado neto de las políticas económicas, margen de la gobernabilidad en situación de <i>shock</i> real	CEPAL, FMI
Profundidad financiera (M2-M1)/M2	Promedio de 3 años	Grado de desarrollo del sistema financiero interno y capacidad de movilización del ahorro	CEPAL, FMI
Densidad demográfica	Ultimo año disponible 1993	Menor área y mayor presión demográfica implican, <i>ceteris paribus</i> , menores recursos y más desventajas	Banco Mundial
Producto agrícola como % del PIB		Indicador del desarrollo relativo	CEPAL, FMI
Urbanización como % de la población total	Ultimo año disponible 1993	Menor urbanización implica menor integración nacional	GATT/OMC
Leña como proporción del consumo de energía (residencial)	Ultimo año disponible 1992	Mide la modernización del sector energético	OLADE
B. Diversificación y dinamismo exportador			
Crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios	Promedio de 5 años 1988-1993	Mide el dinamismo de la capacidad de oferta exportable total	CEPAL
Grado de participación en las importaciones de los Estados Unidos	Ultimo año disponible 1994	Mide la capacidad de exportar al mercado más grande del hemisferio	Departamento de Comercio de los Estados Unidos
Posicionamiento en rubros dinámicos (exportaciones a los Estados Unidos)	Promedio de 5 años 1991-1995	Mide la capacidad de exportar bienes con una demanda dinámica en los Estados Unidos	Departamento de Comercio de los Estados Unidos
Exportaciones de manufacturas como porcentaje de las exportaciones de bienes	Ultimo año disponible 1992	Mide la capacidad de exportar bienes con mayor grado de transformación	CEPAL
Ganancia de participación en rubros de exportación a los Estados Unidos	Ultimo año disponible 1994	Mide la capacidad de ganar cuotas de mercado en rubros específicos de importación en los Estados Unidos	Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
Número de rubros de exportación a los Estados Unidos con un valor mayor a los 500,000 dólares	Ultimo año disponible 1994	Mide la diversificación de las exportaciones a los Estados Unidos	Departamento de Comercio de los Estados Unidos
C. Variables sobre recursos humanos			
Nivel relativo de la productividad de la fuerza de trabajo agrícola	Ultimo año disponible 1993	Indicador de la capacidad competitiva del sector más atrasado	FAO Banco Mundial
Cambio de la productividad de la mano de obra total	Promedio de 5 años 1989-1994	Indicador de la absorción de progreso técnico, productividad global de los factores en los últimos años	CEPAL - CELADE
Indice de logro educativo	Ultimo año disponible 1992	Indicador global de educación de recursos humanos: cubre alfabetización, años de escolaridad	PNUD
Mano de obra empleada en sectores modernos (no-agrícola)	Ultimo año disponible	Importancia del empleo en sectores más intensivos en tecnología	OIT, Banco Mundial
D. Variables sobre infraestructura			
Número de líneas telefónicas por 1,000 habitantes	Ultimo año disponible 1992	Indicador proxy de la calidad de los servicios de infraestructura en general, y de las telecomunicaciones en particular	Banco Mundial
Kilómetros de carretera pavimentada por millón de habitante	Ultimo año disponible 1992	Indicador de facilidades de transporte y del grado de integración territorial	Banco Mundial CEPAL
Consumo total de energía eléctrica residencial por habitante	Promedio de 3 años 1992-1994	Indicador proxy de la cobertura de los servicios básicos del país, en particular energía	OLADE

INDICADORES DE LA ESTRUCTURA MACROECONÓMICA Y SECTORIAL

País	Crecimiento del PIB por habitante (1991-1994)	Profundidad financiera (M2-M1)/M2	Densidad demográfica g/ (habitantes por km ²) (1993)	Producto agrícola como porcentaje del PIB b/	Urbanización (porcentaje de la población total) b/ (1993)	Leña como proporción del consumo de energía (residencial) g/ (1992)
Costa Rica	9.90 (5)	56.8 (9)	64.71 (10)	15.2 (9)	49.0 (10)	2.15 (5)
El Salvador	12.30 (3)	69.7 (3)	261.90 (13)	14.0 (7)	45.0 (11)	7.45 (9)
Guatemala	4.20 (8)	64.1 (7)	91.74 (11)	24.1 (12)	41.0 (13)	20.39 (13)
Honduras	11.10 (12)	53.4 (11)	47.32 (9)	18.6 (11)	43.0 (12)	15.62 (12)
Nicaragua	-11.50 (13)	32.0 (13)	31.54 (6)	31.2 (13)	62.0 (8)	12.80 (11)
Panamá	21.00 (2)	84.5 (2)	32.89 (7)	10.4 (5)	53.0 (9)	2.15 (4)
República Dominicana	6.10 (7)	55.9 (10)	153.06 (12)	17.1 (10)	63.0 (7)	2.59 (8)
Media	6.16 (7.14)	59.49 (7.86)	97.60 (9.71)	18.66 (9.57)	50.9 (10.00)	9.02 (8.86)
Desviación estándar	10.11 (4.22)	16.14 (4.10)	83.93 (2.56)	6.97 (2.82)	0.09 (2.16)	7.36 (3.44)
Argentina	27.70 (1)	67.0 (6)	12.22 (1)	6.0 (2)	87.0 (2)	0.19 (2)
Brasil	2.20 (11)	86.9 (1)	18.39 (3)	12.3 (6)	71.0 (5)	1.81 (3)
Colombia	9.40 (6)	44.9 (12)	31.34 (5)	14.3 (8)	72.0 (4)	2.34 (6)
México	3.10 (9)	61.2 (8)	45.97 (8)	7.3 (3)	74.0 (3)	2.49 (7)
Perú	11.30 (4)	68.6 (4)	17.82 (2)	7.5 (4)	71.0 (5)	8.02 (10)
Venezuela	2.60 (10)	68.0 (5)	22.92 (4)	5.0 (1)	92.0 (1)	- (1)
Media	9.38 (6.83)	66.10 (6.00)	24.77 (3.83)	8.73 (4.00)	77.8 (3.33)	2.48 (4.83)
Desviación estándar	9.76 (3.87)	13.54 (3.74)	12.19 (2.48)	3.71 (2.61)	0.09 (1.63)	2.92 (3.43)

Fuente: FAO, Anuario de producción; PNUD, Informe sobre el desarrollo humano; Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial; OIT, Anuario de estadísticas del trabajo, y OLADE, Estadísticas e indicadores económico-energéticos de América Latina y el Caribe.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 90% de confiabilidad.

b/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95% de confiabilidad.

INDICADORES DE LA DIVERSIFICACIÓN Y DINAMISMO EXPORTADOR

País	Crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios (1988-1993)	Grado participación en las importaciones de los Estados Unidos (porcentajes) (1994)	Posicionamiento en rubros dinámicos (exportaciones a los Estados Unidos) (1991-1995)	Exportaciones de manufacturas (% de X de bienes) (1992)	Ganancias de participación en rubros de X a los Estados Unidos g/ (1994)	Grado de diversificación (exportaciones a los Estados Unidos) (1994)
Costa Rica	13.13 (2)	0.25 (7)	-7.84 (4)	25.6% (8)	12.72 (8)	186 (6)
El Salvador	4.36 (10)	0.09 (11)	10.98 (1)	47.8% (4)	131.79 (2)	102 (10)
Guatemala	9.81 (3)	0.19 (8)	-12.10 (6)	29.9% (6)	38.58 (6)	150 (8)
Honduras	0.82 (13)	0.17 (9)	-9.26 (5)	12.9% (11)	109.57 (3)	110 (9)
Nicaragua	7.25 (8)	0.025 (13)	-107.14 (13)	7.0% (13)	311.90 (1)	26 (13)
Panamá	13.32 (1)	0.05 (12)	-13.64 (7)	16.7% (10)	-18.18 (13)	53 (12)
República Dominicana	4.38 (9)	0.47 (5)	-7.84 (3)	49.3% (3)	38.90 (5)	225 (3)
Media	7.58 (6.57)	0.18 (9.29)	-20.98 (5.57)	27.0% (7.86)	89.33 (5.43)	121.71 (8.71)
Desviación estándar	4.75 (4.58)	0.15 (2.87)	38.86 (3.82)	0.17% (3.72)	111.28 (4.12)	70.72 (3.45)
Argentina	7.60 (7)	0.26 (6)	-45.87 (10)	26.3% (7)	13.05 (7)	193 (5)
Brasil	3.82 (11)	1.31 (2)	-20.37 (8)	56.9% (1)	-16.41 (11)	756 (2)
Colombia	8.31 (6)	0.48 (4)	-29.04 (9)	31.8% (5)	-6.91 (10)	209 (4)
México	9.23 (4)	7.46 (1)	4.29 (2)	52.3% (2)	44.43 (4)	1,438 (1)
Perú	3.72 (12)	0.13 (10)	-55.45 (11)	17.3% (9)	-18.15 (12)	85 (11)
Venezuela	8.68 (5)	1.26 (3)	-74.39 (12)	11.0% (12)	4.29 (9)	167 (7)
Media	6.89 (7.50)	1.82 (4.33)	-36.81 (8.67)	32.6% (6.00)	3.38 (8.83)	474.67 (5.00)
Desviación estándar	2.48 (3.27)	2.81 (3.27)	27.79 (3.56)	0.19% (4.20)	23.41 (2.93)	529.83 (3.63)

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos; UNCTAD, Handbook of Trade and Development Statistics; CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, y FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

Nota: La ganancia de participación en rubros de exportación a los Estados Unidos es la medida en la que se logra captar mayores cuotas de mercado por producto (los bienes importados por los Estados Unidos de cierto país adquieren mayor participación dentro de las importaciones globales de ese producto). El posicionamiento mide el dinamismo de la demanda de los productos que se exportan, tomando en cuenta el cambio en las importaciones estadounidenses por producto procedentes de cierto país, como proporción del cambio en las importaciones globales de los Estados Unidos de ese bien (si los productos que se exportan están orientados a mercados con expansión de su demanda). Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 90% de confiabilidad.

Cuadro A-7

INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACIÓN EN
RECURSOS HUMANOS

País	Nivel relativo de la productividad de la fuerza de trabajo agrícola a/ (1993)	Cambio de la productividad de la mano de obra total (promedio anual) (1989-1994)	Índice de logro educativo (PNUD) b/ (1992)	Mano de obra empleada en sectores modernos (no- agrícolas) c/ d/
Costa Rica	4.61 (2)	2.2 (4)	2.24 (4)	79.37 (6)
El Salvador	1.04 (12)	2.3 (2)	1.77 (11)	64.16 (12)
Guatemala	1.98 (8)	1.2 (7)	1.40 (13)	69.82 (11)
Honduras	0.63 (13)	0.9 (9)	1.77 (11)	61.79 (13)
Nicaragua	1.30 (11)	0.2 (13)	1.86 (10)	86.94 (4)
Panamá	3.12 (5)	2.3 (2)	2.25 (2)	73.69 (10)
República Dominicana	1.79 (9)	1.7 (5)	1.97 (8)	76.40 (9)
Media	2.0 (10.00)	1.54 (6.00)	1.89 (8.43)	73.17 (9.29)
Desviación estándar	1.38 (3.97)	0.81 (4.00)	0.30 (4.04)	8.76 (3.25)
Argentina	13.26 (1)	3.7 (1)	2.53 (1)	87.90 (3)
Brasil	2.94 (6)	0.4 (11)	1.91 (9)	77.16 (8)
Colombia	2.65 (7)	1.4 (6)	2.25 (2)	98.59 (2)
México	3.24 (4)	0.9 (9)	2.10 (7)	77.40 (7)
Perú	1.79 (9)	0.4 (11)	2.16 (6)	99.12 (1)
Venezuela	4.16 (3)	1.1 (8)	2.21 (5)	86.53 (5)
Media	4.67 (5.00)	1.32 (7.67)	2.19 (5.00)	87.78 (4.33)
Desviación estándar	4.28 (2.90)	1.23 (3.78)	0.20 (3.03)	9.67 (2.80)

Fuente: FAO, Anuario de producción; PNUD, Informe sobre el desarrollo humano; Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial, y OIT, Anuario de estadísticas del trabajo.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ Elaboración propia. Cifras resultantes del valor agregado de la producción agrícola entre la población económicamente activa del sector agrícola. El dato de Brasil es de 1992.

b/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 90% de confiabilidad.

c/ Los datos sobre la mano de obra empleada en sectores modernos fueron obtenidos de la OIT y del Banco Mundial. Para Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela, los datos son de 1992; el de la República Dominicana es de 1981; el de Argentina, de 1980; y el de México, de 1990.

d/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95% de confiabilidad.

Cuadro A-8

**INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACIÓN
EN INFRAESTRUCTURA**

País	Número de líneas telefónicas por 1000 habitantes (1992)		Kilómetros de carretera pavimentada por millón de habitantes (1992)		Consumo de energía eléctrica residencial (BEP) por habitante)^{a/} (promedio 1992-1994)	
Costa Rica	102	(2)	1,756	(3)	0.34	(2)
El Salvador	31	(9)	323	(12)	0.14	(9)
Guatemala	22	(11)	320	(13)	0.05	(13)
Honduras	21	(12)	443	(7)	0.11	(11)
Nicaragua	14	(13)	414	(8)	0.07	(12)
Panamá	97	(3)	1,332	(4)	0.27	(3)
República Dominicana	66	(8)	364	(10)	0.26	(4)
Media	50.43	(8.29)	707.43	(8.14)	0.18	(7.71)
Desviación estándar	37.53	(4.31)	586.15	(3.80)	0.11	(4.61)
Argentina	123	(1)	1,856	(2)	0.23	(7)
Brasil	71	(7)	929	(6)	0.21	(8)
Colombia	85	(5)	383	(9)	0.25	(5)
México	80	(6)	1,019	(5)	0.24	(6)
Perú	27	(10)	347	(11)	0.12	(10)
Venezuela	91	(4)	10,296	(1)	0.36	(1)
Media	79.50	(5.50)	2,471.67	(5.67)	0.24	(6.17)
Desviación estándar	31.25	(3.02)	3,872.11	(3.88)	0.08	(3.06)

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. Estadísticas e indicadores económicos energéticos de América Latina y el Caribe, OLADE.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95% de confiabilidad.

Cuadro A-9

INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS POLÍTICAS Y DE RIESGOS

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
A. Indicadores de política macroeconómica			
Inversión pública/PIB	Promedio de 3 años	Intensidad del esfuerzo de mejoramiento de los servicios de infraestructura	CEPAL
Ahorro corriente del gobierno central	Promedio de 3 años	Adecuación de la estructura fiscal, capacidad de financiar internamente la inversión pública	CEPAL
Ahorro primario del gobierno central	Promedio de 3 años	Adecuación de la estructura fiscal en los fundamentos	CEPAL
Cambio en la profundidad financiera	Comparación de 2 med. de 2 períodos extremos, de 2 años cada uno	Proceso de modernización financiera, evolución de la confianza en la moneda	FMI
Crédito al sector privado/crédito interno total	Promedio de 3 años	Capacidad de canalización del financiamiento bancario hacia el sector privado, ausencia de desplazamiento de la inversión privada por el sector público	FMI
Tasa de interés real	5 años	Rigor en la orientación de la política monetaria	FMI
Activos externos netos/Base Monetaria	Promedio de 3 años	Capacidad de defender el tipo de cambio, confianza en la moneda	FMI
Reservas internacionales netas/Importaciones de bienes y servicios	Promedio de 3 años	Capacidad de autofinanciar importaciones	CEPAL
Predictibilidad del tipo de cambio real	Con base en regresión que cubre 16 años	Capacidad de reducir las fluctuaciones entre inflación y tipo de cambio; preocupación de las autoridades por la competitividad externa	CEPAL
Impuesto inflacionario/Ingresos tributarios	Promedio de 3 años	Indicador de la solidez fiscal (vulnerabilidad en caso de estabilización), transparencia de política macroeconómica	FMI

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
B. Indicadores de política comercial			
Promedio arancelario	Ultimo año disponible 1994	Mide la cercanía o alejamiento a situación de libre comercio	OEA
Dispersión arancelaria	Ultimo año disponible 1994	Mide la importancia de sectores más protegidos y sensibles, así como ausencia de racionalización arancelaria	OEA
Año de adhesión al GATT	Ultimo año disponible 1995	Indicador de experiencia con la gestión y negociación de compromisos multilaterales	GATT/OMC
Número de acuerdos firmados de la Ronda Tokyo	Ultima fecha disponible mayo, 1994	Mide el compromiso con el GATT y acuerdos multilaterales de comercio	GATT/OMC
Número de veces que ha sido sometido a investigaciones en derechos compensatorios (GATT)	1985-1994	Mide la propensión a utilizar derechos compensatorios como política proteccionista	GATT/OMC
C. Indicadores de política de apoyo a la transformación productiva			
Gasto público en educación como porcentaje del PIB	Ultimo año disponible 1992	Mide el esfuerzo del gobierno y de la sociedad en favor de la educación	UNESCO
Alumnos por maestro: primaria y secundaria	Ultimo año disponible 1994	Mide la calidad de política de educación	UNESCO, CEPAL
Privatización (sí o no) de empresas de Telecomunicaciones	Ultimo año disponible 1994	Indicador de política más orientada al mercado	Información de los gobiernos
Consumo de energía /PIB	Ultimo año disponible 1994	Mide el grado de ahorro o desperdicio de energía: depende de la política energética	OLADE
Total de área protegida/área total	Ultimo año disponible 1993	Indicador de la seriedad de política del medio ambiente	World Resources
Crecimiento en el número de líneas telefónicas	1990-1992	Indicador de atención de la política económica a inversiones en comunicaciones	Banco Mundial

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
Crecimiento en densidad de carreteras	1988-1992	Indicador de atención de la política económica a inversiones en comunicaciones	Banco Mundial CEPAL
Número de acuerdos bilaterales sobre inversiones firmados con países desarrollados	Ultimo año disponible 1994	Indicador de la política activa de atracción de inversión	UNCTAD
D. Riesgos Indicadores de la vulnerabilidad comercial			
Coficiente de apertura comercial ($X + M$)/PIB	Promedio de 3 años 1992-1994	Mayor vulnerabilidad a shocks externos	CEPAL
Grado de concentración (exportaciones de los 10 principales productos como porcentaje del total)	Ultimo año disponible 1994	Mayor vulnerabilidad a modificaciones de los términos del intercambio y ausencia de portafolio diversificado	CEPAL
Exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos (porcentaje de las exportaciones totales)	Ultimo año disponible 1994	Vulnerabilidad a presiones proteccionistas	Departamento de Comercio de los Estados Unidos
E. Indicadores de la vulnerabilidad macroeconómica			
Acervo de deuda externa/exportaciones de bienes y servicio	Ultimo año disponible	Capacidad para financiar externamente un shock externo y una restricción de liquidez externa	CEPAL
Saldo comercial/PIB	Promedio de 3 años	Equilibrio externo fundamental	CEPAL
Rezagos acumulados en el tipo de cambio real	5 años	Probabilidad de un ajuste cambiario	CEPAL
Coficiente de variación de los ingresos de divisas	Quitándole la tendencia, 5 años	Incertidumbre de los flujos comerciales de divisas, probabilidad de crisis transitorias de liquidez	CEPAL
Intereses de la deuda externa/exportaciones de bienes y servicios	Ultimo año disponible	Capacidad para servir la deuda existente y contratar nuevos compromisos en caso de necesidad	CEPAL
Asistencia oficial para el desarrollo	Promedio de 3 años	Vulnerabilidad a reducciones de ayuda externa	Banco Mundial
Ahorro doméstico/PIB	Promedio de 3 años	Capacidad de enfrentar internamente un shock externo, indicador de estabilidad macroeconómica externa	CEPAL

Cuadro A-10

INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

País	Inversión pública/PIB (promedio 3 años) g/	Ahorro corriente del gobierno central (porcentajes del PIB) (promedio 3 años)	Ahorro primario del gobierno central (porcentajes del PIB) (promedio 3 años)	Cambio profundidad financiera	Crédito sector privado/crédito interno (promedio 3 años)
Costa Rica	4.6 (7)	-1.6 (13)	2.0 (12)	3.3 (7)	71.3 (8)
El Salvador	14.0 (1)	-0.1 (11)	1.8 (13)	4.9 (4)	69.5 (10)
Guatemala	2.7 (12)	1.6 (5)	2.5 (10)	1.5 (9)	91.7 (4)
Honduras	11.8 (2)	0.8 (7)	4.2 (5)	-0.4 (12)	81.9 (7)
Nicaragua	11.3 (3)	-1.2 (12)	2.8 (9)	14.8 (1)	15.3 (13)
Panamá	3.8 (9)	1.8 (4)	5.5 (3)	- (11)	107.1 (1)
República Dominicana	8.0 (5)	8.2 (1)	9.1 (2)	5.5 (3)	99.1 (3)
Media	8.0 (5.6)	1.4 (7.6)	4.0 (7.7)	4.2 (6.7)	76.6 (6.6)
Desviación estándar	4.1 (3.7)	3.0 (4.2)	2.4 (4.1)	4.8 (3.9)	28.1 (3.9)
Argentina	1.0 (13)	0.8 (7)	2.2 (11)	3.6 (6)	70.3 (9)
Brasil	3.5 (10)	0.4 (9)	3.6 (6)	3.8 (5)	65.0 (12)
Colombia	7.1 (6)	8.0 (2)	11.5 (1)	0.6 (10)	88.7 (5)
México	4.2 (8)	2.6 (3)	5.4 (4)	-3.0 (13)	85.3 (6)
Perú	3.3 (11)	1.2 (6)	3.4 (8)	10.4 (2)	101.8 (2)
Venezuela	8.7 (4)	- (10)	3.5 (7)	2.0 (8)	67.4 (11)
Media	4.6 (8.7)	2.2 (6.2)	4.9 (6.2)	2.9 (7.3)	79.7 (7.5)
Desviación estándar	2.6 (3.0)	2.7 (2.9)	3.1 (3.1)	4.1 (3.5)	13.3 (3.5)

Cuadro A-10 (concl.)

País	Tasas de interés real (promedio 3 años)	Activos externos netos/base monetaria (promedio 3 años) g/	Impuesto comercio exterior/ingresos tributarios g/	Impuesto inflationario/ingresos tributarios	Reservas internacionales, meses de importaciones (promedio de 3 años) g/	Predictibilidad del tipo de cambio real (error promedio 1992-1994) g/
Costa Rica	1.7 (1)	66.6 (9)	23.4 (8)	6.1 (7)	4.7 (7)	1.7 (2)
El Salvador	0.1 (5)	71.1 (8)	19.0 (5)	11.9 (12)	2.9 (10)	3.1 (5)
Guatemala	-0.5 (6)	15.9 (11)	24.1 (9)	9.6 (10)	3.3 (8)	2.0 (3)
Honduras	-1.3 (7)	-88.0 (12)	30.6 (12)	7.2 (8)	1.5 (12)	5.0 (6)
Nicaragua	4.3 (8)	-928.7 (13)	21.2 (7)	3.2 (6)	1.5 (12)	12.0 (13)
Panamá	4.7 (9)	100.0 (1)	25.4 (10)	- (1)	11.1 (1)	- (1)
República Dominicana	8.5 (11)	24.6 (10)	36.5 (13)	2.9 (5)	2.0 (11)	3.0 (4)
Media	2.5 (6.7)	-105.5 (9.1)	25.7 (9.1)	5.8 (7.0)	3.9 (8.7)	3.8 (4.9)
Desviación estándar	3.2 (3.0)	340.7 (3.7)	5.5 (2.6)	3.8 (3.3)	3.1 (3.6)	3.6 (3.7)
Argentina	8.9 (12)	74.3 (7)	28.4 (11)	2.0 (2)	7.2 (6)	9.0 (11)
Brasil	10.1 (13)	158.6 (3)	2.5 (1)	2.7 (4)	10.2 (2)	10.4 (12)
Colombia	2.3 (2)	139.8 (4)	19.2 (6)	8.5 (9)	8.5 (3)	9.0 (10)
México	3.8 (3)	78.8 (6)	4.9 (2)	2.6 (3)	3.3 (8)	5.7 (9)
Perú	-4.0 (10)	136.0 (5)	12.6 (3)	11.2 (11)	8.3 (4)	5.4 (8)
Venezuela	0.3 (4)	176.0 (2)	12.8 (4)	29.8 (13)	7.3 (5)	5.0 (6)
Media	3.6 (7.3)	127.3 (4.5)	13.4 (4.5)	9.5 (7.0)	7.5 (4.7)	7.4 (9.3)
Desviación estándar	4.9 (4.5)	38.2 (1.7)	8.7 (3.3)	9.7 (4.2)	2.1 (2.0)	2.1 (2.0)

Fuente: CEPAL y FMI.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.
g/ Promedio de los países pequeños significativamente diferente (a 0.05) al promedio de los países grandes.

Cuadro A-11

INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL

País	Media del arancel (1994)	Dispersión del arancel (1994) a/	Año de adhesión al GATT	Acuerdos Ronda Tokyo firmados hasta mayo de 1994 b/	Investigaciones GATT (1985-1994)
Costa Rica	11.74 (6)	7.88 (8)	1990 (8)	- (8)	1 (6)
El Salvador	9.21 (1)	6.06 (4)	1991 (9)	- (8)	1 (6)
Guatemala	10.82 (3)	7.07 (6)	1991 (9)	1 (6)	- (1)
Honduras	17.90 (11)	10.39 (11)	1994 (11)	- (8)	- (1)
Nicaragua	17.38 (10)	18.96 (12)	1950 (2)	- (8)	- (1)
Panamá	27.50 (13)	31.50 (13)	En curso (12)	- (8)	- (1)
República Dominicana	19.80 (12)	9.40 (10)	1950 (2)	1 (6)	- (1)
Media	16.34 (8.00)	13.04 (9.14)	1978 (7.57)	0.29 (7.43)	0.29 (2.43)
Desviación estándar	6.36	9.19	21.47	0.49	0.49
Argentina	15.82 (8)	9.22 (9)	1967 (5)	6 (1)	6 (11)
Brasil	10.69 (2)	7.17 (7)	1948 (1)	6 (1)	17 (13)
Colombia	11.57 (4)	6.40 (5)	1981 (6)	2 (4)	5 (10)
México	11.58 (5)	4.15 (2)	1986 (7)	4 (3)	2 (8)
Perú	16.32 (9)	3.38 (1)	1951 (4)	2 (4)	6 (11)
Venezuela	11.80 (7)	6.04 (3)	En curso (12)	- (8)	3 (9)
Media	12.96 (5.83)	6.06 (4.50)	1967 (5.83)	3.33 (3.50)	6.50 (10.33)
Desviación estándar	2.44	2.11	17.13	2.42	5.39

Fuente: Informe Preliminar de la Comisión Especial de Comercio de la OEA a la Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio Occidental, 1995; Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, Revista General de la Evolución del Comercio Internacional y del Sistema de Comercio, 1994.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 90 % de confiabilidad.

b/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95 % de confiabilidad.

Cuadro A-12

POLÍTICAS DE APOYO A LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA

País	Gasto público en educación (% del PNB) g/ (1992)	Alumnos/ maestro primaria b/ (1992) e/	Alumnos/ maestro secundaria d/ (1992) e/	Privatización empresas de Telecomunicaciones	Consumo de energía/PIB (1992)	Total área protegida (% de área total) (1993)	Crecimiento en líneas telefónicas (1988-1992)	Crecimiento en densidad de carreteras f/ (1990-1992)
Costa Rica	4.5 (5)	32 (8)	20 (8)	No (6)	2.1 (2)	12.1% (4)	9.7% (9)	65.8% (2)
El Salvador	1.6 (10)	38 (11)	28 (12)	No (6)	5.0 (12)	0.9% (13)	29.2% (2)	- (8)
Guatemala	1.2 (13)	34 (9)	14 (3)	No (6)	3.3 (8)	7.6% (6)	4.8% (12)	9.4% (7)
Honduras	4.0 (7)	38 (11)	23 (11)	No (6)	4.2 (11)	4.8% (9)	23.5% (4)	32.2% (3)
Nicaragua	4.1 (6)	37 (10)	35 (13)	No (6)	7.4 (13)	7.3% (7)	7.7% (11)	- (8)
Panamá	5.5 (1)	23 (2)	20 (8)	No (6)	2.3 (3)	17.2% (3)	9.0% (10)	- (8)
República Dominicana	1.6 (10)	47 (13)	15 (5)	Sí (1)	2.8 (4)	21.5% (2)	37.5% (1)	- (8)
Media	3.21 (7.43)	35.57 (9.14)	22.14 (8.57)	(5.29)	3.87 (7.59)	10.2% (6.29)	17.3% (7.00)	15.3% (6.29)
Desviación estándar	1.71 (3.95)	7.28 (3.53)	7.38 (3.69)	(1.89)	1.87 (4.56)	0.07% (3.82)	0.13% (4.55)	0.25% (2.63)
Argentina	3.1 (8)	18 (1)	8 (1)	Sí (1)	1.9 (1)	3.4% (10)	28.1% (3)	116.3% (1)
Brasil	4.6 (4)	23 (2)	14 (3)	No (6)	2.8 (4)	3.3% (11)	12.7% (8)	32.0% (4)
Colombia	3.1 (8)	28 (5)	21 (10)	No (6)	3.1 (6)	8.2% (5)	13.3% (7)	23.9% (6)
México	5.2 (2)	30 (7)	16 (6)	Sí (1)	3.2 (7)	5.1% (8)	21.2% (5)	24.3% (5)
Perú	1.5 (12)	28 (5)	19 (7)	Sí (1)	3.8 (10)	3.2% (12)	3.8% (13)	- (8)
Venezuela	5.2 (2)	23 (2)	9 (2)	Sí (1)	3.4 (9)	30.2% (1)	18.2% (6)	- (8)
Media	3.78 (6.00)	25.00 (3.67)	14.50 (4.83)	(2.67)	3.03 (6.17)	8.9% (7.83)	16.2% (7.00)	32.8% (5.33)
Desviación estándar	1.47 (4.00)	4.47 (2.34)	5.24 (3.43)	(2.58)	0.65 (3.31)	0.11% (4.17)	0.8% (3.41)	0.43% (2.66)

Fuente: UNESCO, Anuario estadístico 1994; OLADE, Energía en cifras; Banco Mundial, World Resources, A Guide to the Global Environment, World Development Report; UNCTAD, Bilateral Investment Treaties; UNCTAD, World Investment Report y CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ El dato de Guatemala y Honduras es de 1991; el de Brasil, de 1989, y el de Perú, de 1990.

b/ El dato de la República Dominicana es de 1989; el de Guatemala, Honduras, Argentina, Brasil y Venezuela, de 1991, y el de Panamá, de 1990.

c/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95% de confiabilidad.

d/ El dato de El Salvador es de 1988; el de Guatemala, Honduras, Argentina, Brasil y Venezuela, de 1991; el de Nicaragua y Panamá, de 1990, y el de la República Dominicana, de 1991 y del Anuario Estadístico de la CEPAL.

e/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 90% de confiabilidad.

f/ La información de Nicaragua y El Salvador proviene del Anuario estadístico de la CEPAL.

Cuadro A-13

INDICADORES DE RIESGO COMERCIAL

País	Coeficiente de apertura comercial (X+M/PIB) a/ (1992-1994)		Grado de concentración (exportaciones a los Estados Unidos) b/ (1994)		Exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos (% de las exportaciones totales) a/ (1994)	
Costa Rica	0.84	(13)	49.54	(4)	41.44	(10)
El Salvador	0.48	(7)	51.20	(5)	65.34	(9)
Guatemala	0.43	(6)	58.30	(7)	46.24	(8)
Honduras	0.72	(12)	59.30	(8)	59.29	(13)
Nicaragua	0.68	(10)	83.10	(12)	17.12	(12)
Panamá	0.69	(11)	67.70	(10)	9.62	(10)
República Dominicana	0.53	(8)	47.60	(3)	49.81	(5)
Media	0.62	(9.57)	59.53	(7)	41.27	(9.57)
Desviación estándar	0.14	(2.64)	0.12	(3.27)	0.21	(2.64)
Argentina	0.15	(1)	53.39	(6)	0.06	(2)
Brasil	0.17	(2)	36.11	(1)	1.96	(1)
Colombia	0.36	(5)	73.92	(11)	11.31	(5)
México	0.30	(4)	38.69	(2)	3.72	(3)
Perú	0.25	(3)	65.97	(9)	12.42	(4)
Venezuela	0.53	(8)	89.32	(13)	0.02	(5)
Media	0.30	(3.83)	59.57	(7.00)	4.91	(3.33)
Desviación estándar	0.14	(2.48)	0.21	(4.86)	0.06	(1.63)

Fuente: CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe; FMI, Estadísticas financieras internacionales, y Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.

a/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95% de confiabilidad.

b/ El grado de concentración es el porcentaje de participación que tienen los 10 principales rubros de exportación en las exportaciones totales.

INDICADORES DE RIESGOS MACROECONÓMICOS

País	Acervo de deuda externa/ exportaciones de bienes y servicios (1994)	Saldo comercial % del PIB (promedio 1992-1994) g/	Competitividad del tipo de cambio real (1990 = 100) g/	Coefficiente de variación de los ingresos comerciales de divisas (1989-1994)	Intereses totales deuda externa/ exportaciones de bienes y servicios	Ahorro doméstico/PIB (promedio de 3 años)	Asistencia oficial recibida/ PNB (promedio 1991-1993) g/
Costa Rica	110.3 (2)	-5.8 (10)	101.3 (3)	4.4 (4)	6.4 (2)	15.8 (9)	2.20 (10)
El Salvador	232.8 (7)	-15.3 (12)	82.8 (10)	6.9 (7)	7.0 (3)	13.4 (10)	5.10 (11)
Guatemala	100.8 (1)	-9.1 (11)	84.6 (9)	7.1 (9)	5.6 (1)	9.2 (12)	2.00 (8)
Honduras	266.2 (8)	-4.4 (7)	125.3 (1)	3.8 (2)	18.0 (9)	13.4 (10)	9.40 (12)
Nicaragua	2,992.0 (13)	-27.2 (13)	103.8 (4)	13.2 (13)	103.9 (13)	-9.5 (13)	32.75 (13)
Panamá	182.0 (4)	0.8 (3)	100.0 (4)	3.8 (2)	0.0 (12)	34.0 (1)	1.50 (7)
República Dominicana	184.7 (5)	-5.7 (9)	96.2 (5)	5.7 (6)	7.5 (4)	18.5 (5)	0.45 (6)
Media	582.3 (5.7)	-9.5 (9.3)	99.1 (4.9)	6.4 (6.0)	21.2 (6.3)	13.5 (8.6)	7.6 (9.6)
Desviación estándar	985.2 (3.8)	8.5 (3.1)	13.1 (3.2)	3.0 (3.7)	34.1 (4.6)	11.0 (3.9)	10.6 (2.4)
Argentina	404.0 (11)	-1.9 (4)	78.0 (12)	7.0 (8)	16.3 (7)	16.4 (8)	0.10 (2)
Brasil	308.0 (10)	2.9 (1)	91.0 (7)	8.2 (10)	16.8 (8)	22.9 (2)	... (1)
Colombia	179.0 (3)	-2.6 (5)	75.3 (13)	5.9 (6)	13.1 (5)	16.7 (7)	0.25 (5)
México	271.0 (9)	-5.0 (8)	82.1 (11)	3.4 (1)	24.0 (11)	17.5 (6)	0.10 (2)
Perú	415.0 (12)	-3.2 (6)	87.2 (8)	12.3 (12)	21.2 (10)	18.6 (4)	2.05 (9)
Venezuela	223.0 (6)	2.2 (2)	94.2 (6)	11.2 (11)	15.9 (6)	19.8 (3)	0.10 (2)
Media	300.0 (8.5)	-1.3 (4.3)	84.6 (9.5)	8.0 (8.0)	17.9 (7.8)	18.6 (5.0)	0.4 (3.5)
Desviación estándar	87.1 (3.1)	2.9 (2.4)	6.8 (2.6)	3.0 (3.7)	3.6 (2.1)	2.2 (2.2)	0.7 (2.8)

Fuente: CEPAL y FMI.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (ranking) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 13.
g/ La media de los países pequeños es significativamente diferente a la media de los países grandes con 95% de confiabilidad.