

C-1

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.736
19 de octubre de 1999

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe



**LOS BLOQUES COMERCIALES REGIONALES EN AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE: CARACTERÍSTICAS Y EFECTOS
ESTÁTICOS Y DINÁMICOS**

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

Notas explicativas

En el presente documento se han adoptado las convenciones siguientes:

- Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- El punto (.) se usa para separar los decimales.
- La raya inclinada (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo, 1970/1971).
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1971-1973) indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La palabra “toneladas” indica toneladas métricas, y la palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Salvo indicación contraria, las referencias a tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

En los cuadros se emplean además los siguientes signos:

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
- La raya (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.
- Un espacio en blanco indica que el concepto de que se trata no es aplicable.



| | |
|---|----|
| PRESENTACIÓN, RESUMEN Y CONCLUSIONES | 1 |
| INTRODUCCIÓN | 5 |
| I. LOS REGIONALISMOS Y SU NATURALEZA: TIPOLOGÍA PROPUESTA | 12 |
| 1. El primer regionalismo..... | 13 |
| 2. El segundo regionalismo | 16 |
| 3. El tercer regionalismo | 20 |
| 4. El cuarto regionalismo | 23 |
| II. LA EVOLUCIÓN ARANCELARIA EN LOS BLOQUES REGIONALES LATINOAMERICANOS | 25 |
| 1. El MCCA | 27 |
| 2. El Mercosur | 31 |
| 3. La comunidad andina | 33 |
| 4. El G-3 | 34 |
| 5. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte | 36 |
| 6. El tratado de libre comercio México-Costa Rica y México-Nicaragua..... | 37 |
| III. LOS BLOQUES REGIONALES: SU INSERCIÓN DIFERENCIADA EN EL COMERCIO MUNDIAL E INTRARREGIONAL | 40 |
| 1. La inserción en el comercio mundial | 40 |
| 2. La inserción en el comercio intrarregional..... | 46 |
| IV. LOS FLUJOS COMERCIALES INTRABLOQUE EN LA REGIÓN: ANÁLISIS DESAGREGADO POR PRODUCTO | 57 |
| 1. La composición de los flujos comerciales regionales | 57 |
| 2. La orientación regional de los flujos comerciales | 58 |
| 3. La ventaja comparativa revelada..... | 60 |
| V. EFECTOS DINÁMICOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES: LA RELACIÓN COMERCIO-CRECIMIENTO PARA CENTROAMÉRICA | 62 |
| VI. CONCLUSIONES | 64 |

Apéndices:

| | | |
|---|---|----|
| 1 | Las negociaciones del GATT (8 rondas) | 89 |
| 2 | Centroamérica: Relación PIB servicios/PIB total en términos reales y PIB por habitante en valores constantes de 1990 | 91 |
| 3 | Bloques regionales y sus características | 93 |

PRESENTACIÓN, RESUMEN Y CONCLUSIONES

Este documento corresponde al programa de trabajo de la Unidad de Comercio Internacional y se enmarca en el título más general de Estudio sobre los Efectos de los Acuerdos de Liberalización Comercial y de Complementación Económica Suscritos por Países de la Subregión, Entre Sí o con Terceras Partes en México de las Perspectivas de la Integración Hemisférica. El documento lleva por título "Los Bloques Comerciales en América Latina y el Caribe: Características y Efectos Estáticos y Dinámicos".

El objetivo del documento es elaborar una tipología de regionalismos, tal y como se han dado en la práctica, para luego examinar sus efectos en los procesos de desgravación arancelaria y analizar en base a una serie de indicadores el comportamiento del comercio intrarregional. Los indicadores incluyen la apertura comercial, la intensidad, orientación, y eficiencia del comercio intrarregional.

El documento se divide en cinco grandes apartados. El primer apartado desarrolla una tipología de regionalismos. Se distinguen cuatro regionalismos. El primer regionalismo se da en los años sesenta y setenta y es en los países menos desarrollados, un proceso de integración cerrado que se enmarca dentro de una estrategia de sustitución de importaciones para promover el desarrollo regional. El segundo regionalismo, es en cambio un regionalismo hacia fuera con pretensiones de liberalización comercial intra y extrarregional. Este regionalismo cuenta con el apoyo de Estados Unidos a los acuerdos preferenciales regionales y su fuerza motriz la constituye la expansión del sector exportador y el crecimiento del comercio intrazonal. Este regionalismo se caracteriza por revitalizar acuerdos comerciales que encontraron fuertes restricciones a su desarrollo con el primer regionalismo.

En este regionalismo la liberalización intrarregional consiste en la eliminación de barreras al comercio. El proceso de liberalización extrarregional se plasma, por lo general, en la intención de adoptar un arancel externo común cuyos parámetros generales son 0%, 5%, 10% y 15% o 20%. No obstante este regionalismo es incompleto ya que los aranceles externos comunes siguen siendo un objetivo más que una realidad.

El tercer regionalismo, el Regionalismo Abierto, surge en Asia del Este y define para América Latina como un proceso de conciliación entre los acuerdos preferenciales regionales, la apertura externa y la adopción de precios relativos como vehículo de asignación de recursos. Este regionalismo puso de relieve algunas deficiencias importantes en los procesos de apertura latinoamericanos tal como los costos asociados a la distorsión de los precios relativos. Sin embargo, este regionalismo poseía una contradicción básica. No se puede fomentar acuerdos comerciales preferenciales a la vez que se opta por la liberalización de los precios relativos.

El cuarto regionalismo, aun en una etapa de configuración, consiste en la integración comercial de países de distinto desarrollo relativo. El país de menor desarrollo busca el incremento de su tasa de crecimiento vía el sector exportador y el país de mayor tamaño pretende ampliar la extensión del mercado. Este regionalismo se basa en una asimetría que se refleja en los

procesos de apertura comercial. No obstante para el país pequeño no sólo es importante el fomento a las exportaciones, sino también generar exportaciones con alto valor agregado y evitar que los acuerdos comerciales sirvan para ampliar la restricción impuesta a su crecimiento por el desequilibrio de su balanza de pagos.

El segundo apartado se centra en la evolución arancelaria que implica la adopción de uno u otro regionalismo. Los bloques regionales pertenecientes al segundo regionalismo han adoptado en general el marco de una unión aduanera para integrarse. Esta unión aduanera en la cual, con algunas excepciones, existe libre comercio intrarregionalmente se basa en un piso del 0% y un techo del 15% o 20%. En la práctica la unión aduanera sigue siendo un objetivo de política económica. Los bloques del cuarto regionalismo han disminuido sus aranceles pero para los países de mayor tamaño, la disminución arancelaria ha sido pequeña ya que en términos de gravámenes son economías abiertas.

El tercer apartado analiza la apertura mundial e intrarregional de los países pertenecientes a los distintos bloques regionales. Debido a que la medición en términos nominales subestima el grado actual de apertura de las economías, los coeficientes de apertura se estimaron con bienes y bienes y servicios en términos reales. A nivel intrarregional se calcularon las participaciones de las exportaciones intrarregionales sobre PIB. Este coeficiente de apertura intrarregional se corrigió para tener en cuenta tanto la participación de las importaciones de un país en las mundiales como la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales. Se obtuvieron así respectivamente el índice de intensidad comercial y el índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente.

Estos indicadores muestran a nivel del comercio total que el segundo y cuarto regionalismo son procesos de integración hacia fuera. Intrarregionalmente, los regionalismos no tienen elevados coeficientes de apertura pero los regionalismos han favorecido la integración hacia adentro. En este apartado se remarca la importancia de las relaciones bilaterales para países grandes y grandes y pequeños. Estas relaciones son, en algunos casos, asimétricas y son la base de los bloques regionales. Es decir al interior del regionalismo prima, por sobre todo, la relación bilateral y no la multilateral.

El cuarto apartado examina la naturaleza del comercio intrarregional a nivel de producto. Los datos utilizados provienen de la CUCI revisión 2. Partiendo de la composición del comercio intrarregional este apartado muestra indicadores de orientación y ventajas comparativas en el comercio intrarregional. El indicador de orientación regional muestra que el segundo regionalismo tiene un sesgo intrarregional. El cuarto regionalismo es neutral con respecto a la preponderancia del comercio intrarregional en relación al comercio total. Además el indicador de ventajas comparativas muestra que el segundo regionalismo no sustenta, para la mayoría de los productos, su intercambio comercial en la eficiencia.

Esto plantea la posibilidad de que los países pertenecientes al segundo regionalismo opten por un cuarto regionalismo. Esta posibilidad se analiza en el último apartado, para los países Centroamericanos, mediante un análisis econométrico de series de tiempo que muestra la relación de largo plazo entre las exportaciones y el crecimiento económico. Los resultados econométricos muestran que existe una relación de largo plazo y que dicha relación es significativa. No obstante, tal relación no es suficiente como para recomendar un cuarto regionalismo a ultranza. Es

necesario además tener en cuenta que los países pequeños tienen elasticidades ingreso de las importaciones elevadas que han aumentado en el tiempo y que podrían poner restricciones importantes al crecimiento económico. Por último cabe destacar que para una elasticidad de las importaciones dada mayor será la contribución al crecimiento del sector externo si las exportaciones contienen un alto valor agregado.

INTRODUCCIÓN

Entre 1990-1997 las exportaciones mundiales crecieron en promedio en 7.7% y se situaron en 1997 en 5 635 billones de dólares continuando así con una tendencia según la cual la brecha entre el volumen de comercio de bienes y el ingreso se hace cada vez mayor. De hecho entre 1950 y 1995 el comercio de bienes aumentó en 2.6% mientras que el ingreso mundial lo hizo en 1.5%. Esta tendencia ha sido sin lugar a dudas validada por la rondas de negociación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que han permitido la disminución de las barreras al comercio internacional. Los aranceles *ad valorem* sobre los bienes industriales han disminuido de 40% a menos de 4% desde el inicio del GATT. Durante el mismo período el número de países miembros del GATT y más recientemente de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha aumentado de 23 a 134 países (véase el apéndice 3).

Conjuntamente con esta adhesión al sistema multilateral del comercio internacional cuyo pilar es la ausencia de discriminación en el comercio de bienes y servicios, han proliferado los acuerdos regionales cuya base es la negociación de acuerdos preferenciales. De hecho la gran mayoría de los países parte de la OMC pertenecen a la vez a uno o más acuerdos regional. Con independencia del debate existente entre multilateralismo y regionalismo y el análisis de las compatibilidades e incompatibilidades (véase el recuadro 1) ¹ entre ambos los acuerdos regionales de liberalización comercial recíproca y sus efectos a nivel comercial y macroeconómico toman cada vez mayor importancia.

¹ Véase Bhagwati J. & Panagariya A. The Theory of Preferential Trade Agreements: *Historical Evolution and Current Trends*, *American Economic Review*, Vol. 86 No.2, mayo de 1996 págs. 82-87 y CEPAL, *Avances en la Formación de Zonas de Libre Comercio: La Presencia Centroamericana en Acuerdos Subregionales y Regionales* LC/MEX/R.613 (SEM.81/3), 18 de junio de 1997.

Recuadro 1

LOS ACUERDOS PREFERENCIALES EN EL MARCO DE LOS ACUERDOS DEL GATT

1) Conforme a la interpretación aceptada del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

i) Se reconoce que las uniones aduaneras han crecido considerablemente en número e importancia desde el establecimiento del GATT en 1947 y que abarcan actualmente una proporción importante del comercio.

ii) Se reconoce que la contribución a la expansión del comercio mundial de los países que participan en tales acuerdos es mayor si la eliminación de los derechos de aduana y las demás reglamentaciones restrictivas entre los territorios constitutivos se extiende a todo el comercio y menor si quedan excluidos de algunos de sus sectores importantes.

iii) Se reafirma que el objeto de los acuerdos regionales es facilitar el comercio entre los territorios arancelarios constitutivos y no erigir obstáculos al comercio de otros Miembros con esos territorios; además las partes de dichos acuerdos deberán evitar, en toda la medida posible, que su establecimiento o ampliación tenga efectos desfavorables en el comercio de otros Miembros.

iv) Se establece la necesidad de reforzar la eficacia de la función del Consejo de Comercio de Mercancías en el examen de los acuerdos notificados a la OMC mediante la aclaración de los criterios y procedimientos de evaluación de los acuerdos, tanto nuevos como ampliados, y la mejora de la transparencia de todos los acuerdos concluidos al amparo del artículo XXIV.

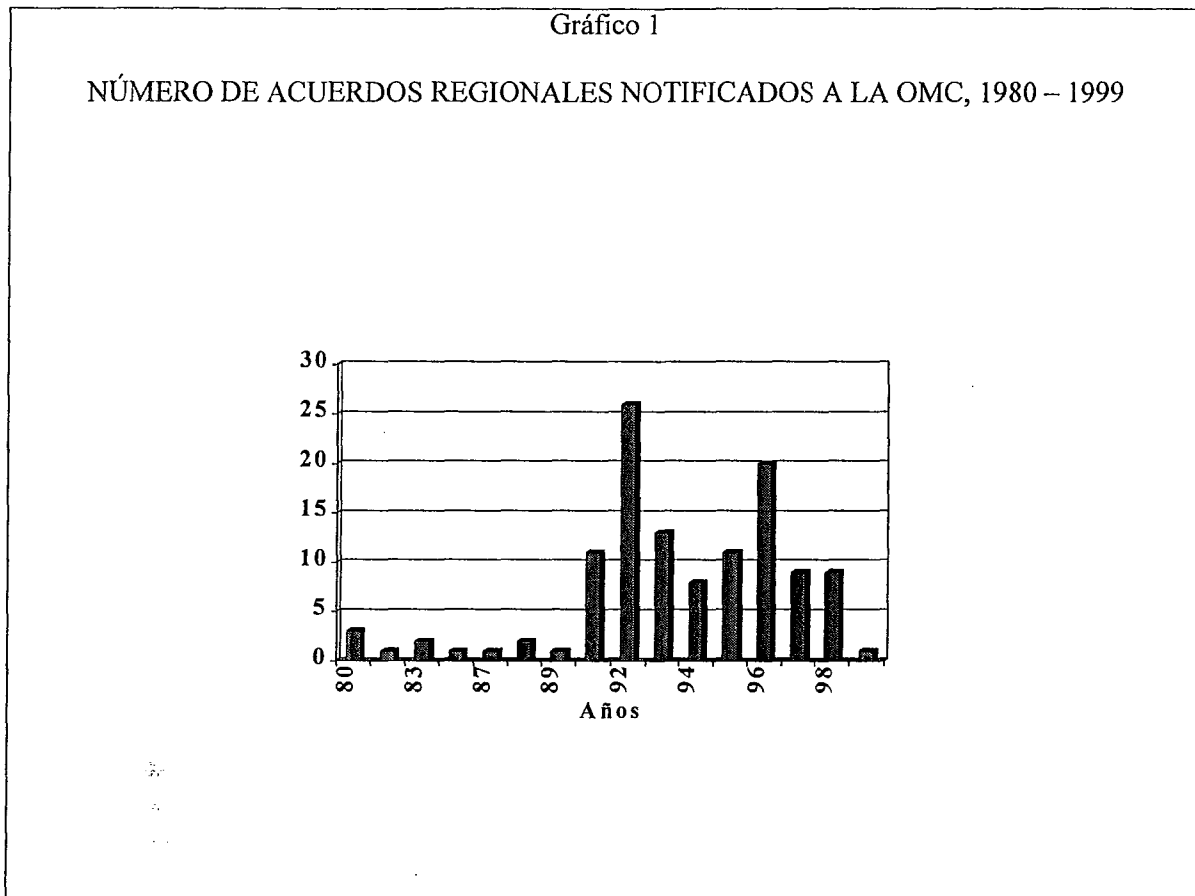
v) Las uniones aduaneras, las zonas de libre comercio y los acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de una unión aduanera o zona de libre comercio deberán cumplir con las disposiciones establecidas respecto de los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales vigentes antes y después del establecimiento de acuerdos comerciales preferenciales.

vi) El examen de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio se realiza mediante un grupo de trabajo que presenta informes al Consejo del Comercio de Mercancías que a su vez realiza las recomendaciones que juzgue apropiadas.

Fuente: GATT (1994).

La aceleración de los procesos de regionalización se aprecia en lo siguiente: Entre 1980 y 1991 se notificaron 23 acuerdos preferenciales al GATT y la OMC. Entre 1992 y 1999 esta cifra ascendió a 99. Actualmente la OMC registra 119 acuerdos preferenciales regionales. De acuerdo a estas cifras y tal como se muestra en el gráfico 1 los acuerdos regionales han proliferado más durante la década de los 90 llegando a un máximo de 26 acuerdo en 1992.²

² Esto debido a la incorporación del Europa del Este al grupo de economías de mercado.



Fuente: OMC (1999).

En su distribución geográfica los acuerdos regionales notificados se concentran en Europa Oriental (67) y Occidental (54). Por su parte América del Sur y del Norte registran 8 acuerdos comerciales.

No obstante fuera del ámbito de la OMC los acuerdos regionales en América Latina también se han multiplicado y esta regionalización del comercio tiene su auge en los años 90. De hecho el 90% de los acuerdos regionales fueron diseñados en los años 90 (véase el recuadro 2).

| Recuadro 2 | | |
|---|----------------------|--|
| ACUERDOS REGIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1990-1998 | | |
| Acuerdo | Año | Objetivo |
| República Dominicana-Panamá | 1987 | Régimen de intercambio preferencial |
| Colombia-Cuba | 1988 1994 1995 | Acuerdo preferencial |
| Venezuela-Cuba | 1989 1995 | Acuerdo preferencial |
| Pacto de preferencias comerciales de Estados Unidos hacia países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Estados Unidos) | 1991 a/ | Reducción arancelaria para Países Andinos. |
| Mercosur Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay | 1991 a/ | Unión Aduanera para 1995 |
| Acuerdo de libre comercio Chile-México | 1991 | Area de libre comercio en 1996. |
| Acuerdo de libre comercio CARICOM-Colombia | 1991 | Area de libre comercio |
| Acuerdo de libre comercio El Salvador-Guatemala b/ | 1991 | Area de libre comercio |
| Acuerdo de libre comercio Colombia-Venezuela | 1992 | Area de libre comercio para 1992. |
| Acuerdo de libre comercio México-Centroamérica b/ | 1992 | Area de libre comercio |
| Acuerdo de Libre Comercio Venezuela-Centroamérica | 1992 | Area de libre comercio |
| Acuerdo de Nueva Ocotepeque (El Salvador, Guatemala, Honduras) | 1992 | Unión Aduanera |
| Acuerdo de libre comercio Chile-Colombia | 1993 | Area de libre comercio. |
| Acuerdo de libre comercio Chile-Venezuela | 1993 | Area de libre comercio para 1999. |
| Acuerdo de libre comercio para el grupo de los tres (Colombia, México, Venezuela). | 1993 | Area de libre comercio en 1994 |
| Acuerdo de libre comercio CARICOM-Venezuela | 1993 | Importaciones de Venezuela procedentes de CARICOM quedan exentas de impuestos en un período de cinco años. |
| Acuerdo de libre comercio Colombia-Venezuela | 1993 | Area de libre comercio |
| Colombia-Panamá | 1993 | Acuerdo de alcance parcial |
| Acuerdo de libre comercio Costa Rica-México | 1994 | Area de libre comercio |
| México-Nicaragua | 1997 | Area de libre comercio |
| Acuerdo de libre comercio CARICOM-República Dominicana | 1998 | Area de libre comercio |
| República Dominicana-Centroamérica | 1998 | Area de libre comercio |
| Cuba-Guatemala | 1999 | Acuerdo de preferencias comerciales en proceso de ratificación |
| México-Triángulo Norte | | En proceso de negociación |
| Centroamérica-CARICOM | | En proceso de negociación |
| Centroamérica-Panamá | | En proceso de negociación |
| Centroamérica-Comunidad Andina | | En proceso de negociación |
| Alianza Estratégica de Centroamérica y el Caribe. | | En proceso de negociación |

Fuente: Edwards (1997), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1999).

a/ Acuerdo notificado a la OMC.

b/ Algunos de los acuerdos aquí señalados no se cumplieron. A modo de ejemplo el acuerdo entre México y Centroamérica no prosperó y a partir de 1994 los países comenzaron a negociar bilateralmente con México. El acuerdo entre El Salvador y Guatemala tiene en la actualidad como objetivo una unión aduanera.

Cuadro 1

MATRIZ DE ACUERDOS REGIONALES NOTIFICADOS A LA OMC
POR DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

| | América Latina | América del Norte | Caribe | Europa Occidental | Europa Oriental | Africa | Asia y el Pacífico | Golfo Pérsico | Israel |
|--------------------|-------------------|-------------------------|--------|----------------------|--------------------|--------|-----------------------|------------------|--------|
| Total | 8 | 8 | 3 | 54 | 67 | 15 | 5 | 5 | 7 |
| América Latina | 3 | 3 | - | - | - | 1 | - | 1 | - |
| América del Norte | 3 | 2 | 1 | - | - | - | - | - | 2 |
| Caribe | - | 1 | - | 2 | - | - | - | - | - |
| Europa Occidental | - | - | 2 | 9 | 36 | 5 | - | 1 | 1 |
| Europa Oriental | - | - | - | 36 | 28 | - | - | - | 3 |
| África | 1 | - | - | 5 | - | 1 | 5 | 2 | 1 |
| Asia y el Pacífico | - | - | - | - | - | 5 | - | - | - |
| Golfo Pérsico | 1 | - | - | 1 | - | 2 | - | 1 | - |
| Israel | - | 2 | - | 1 | 3 | 1 | - | - | - |

Fuente: OMC (1999).

La importancia de los acuerdos regionales y el reconocimiento por parte de la OMC de su legitimidad indican que la geografía es una variable determinante del intercambio comercial.³ La incorporación de esta variable al análisis económico ha desembocado, entre otros, en el estudio de los efectos estáticos y dinámicos de los acuerdos regionales.

Los efectos estáticos se centran en el análisis de temas relacionados con el bienestar económico. A saber, los acuerdos regionales pueden crear comercio mediante fuentes de aprovisionamiento con bajos costos o bien desviar comercio forzando a los miembros de un acuerdo regional a intercambiar con socios cuyos productos son elaborados a un costo superior al que se obtiene en el mercado internacional. Si bien el análisis de los efectos estáticos se remontan al planteamiento clásico de Viner (1950) estos se han vuelto a examinar desde la óptica de los patrones de especialización en el comercio intrarregional comparado con el comercio extrarregional.

Los efectos dinámicos son aquellos relacionados con el crecimiento económico y la convergencia. Es decir se trata de responder a preguntas tales como: ¿un mayor nivel de integración comercial entre países conlleva a mayor nivel de crecimiento y a similares niveles de ingreso o ingreso per cápita entre sus países miembros?. Sobre todo cuando los acuerdos

³ No es un hecho fortuito que el origen de las ventajas comparativas fuera el intercambio entre países en ámbitos geográficos distintos: un país del sur que produce productos agrícolas (Portugal) y un país del norte que produce productos manufacturados (Inglaterra). Si bien la geografía fue relegada a un plano secundario en el análisis económico luego de la post guerra esta variable ha sido redescubierta y reincorporada al análisis económico recientemente (Martin, 1999).

comerciales se establecen entre países de mayor y menor desarrollo relativo la respuesta a esta pregunta es de una importancia crucial.⁴

Este documento analiza la evolución en la formación de bloques subregionales en América Latina, tal y como se ha dado en la práctica, y sus efectos estáticos y dinámicos. Los bloques regionales aquí considerados son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercosur, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Grupo Andino, y el Grupo de los Tres (G-3). En menor medida se incluye en algunos casos el Caribbean Community (CARICOM) dado que la información disponible de este esquema es limitada. El documento se divide en seis apartados.

El primer apartado analiza como la formación de bloques regionales se puede dar en el marco de lo que se ha definido como cuatro tipos de regionalismos. El primer regionalismo es un regionalismo hacia dentro y se sustentó, en los países menos desarrollados, en la estrategia de sustitución de importaciones seguida en los años sesenta, para lograr la industrialización como mecanismo de desarrollo. El segundo regionalismo encuentra su impulso en la "conversión" de Estados Unidos a los acuerdos preferenciales regionales al iniciar en los años ochenta procesos de negociación para establecer zonas de libre comercio (con Israel y Canadá en 1985 y 1987 respectivamente). Este regionalismo es aperturista y en todos los casos plantea la reducción o eliminación de las barreras al comercio intra y extrarregional. Casos de este regionalismo incluyen al MCCA, al Mercosur y al Grupo Andino. El tercer regionalismo, el llamado "Regionalismo Abierto", apoyado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en los años 90 pretende compatibilizar los acuerdos preferenciales con el libre movimiento de precios relativos de manera que se asignen los recursos de acuerdo a sus grados de relativa escasez. El cuarto regionalismo se refiere a la integración comercial entre países de distinto desarrollo relativo tal como el que se ha dado con el TLCAN. De acuerdo a este regionalismo el país de menor desarrollo busca incrementar su crecimiento económico mediante la expansión de su sector exportador y el grande busca ampliar el tamaño de su mercado.

El segundo apartado examina la evolución arancelaria en distintos bloques latinoamericanos. Para aquellos bloques pertenecientes al segundo regionalismo la evolución arancelaria ha consistido en una disminución de las barreras al comercio intrarregional y en la adopción de un arancel externo común con parámetros definidos. Para el cuarto regionalismo la evolución arancelaria ha sido paulatina aunque no ha mostrado grandes cambios para los países de mayor desarrollo relativo.

El tercer apartado se centra en la inserción comercial extra e intrarregional de los bloques comerciales. Luego de mostrar algunas limitaciones de los índices de apertura comercial en términos nominales, la inserción extrarregional se mide mediante índices de apertura para bienes y bienes y servicios en términos reales. Finalmente este apartado muestra los cálculos de dos indicadores adicionales de integración comercial regional: el índice de intensidad comercial y el

⁴ En la actualidad el impacto de la integración económica sobre la distribución regional de la actividad económica depende de las externalidades pecuniarias, la disminución de los costos de transporte y del grado de movilidad laboral. A mayores externalidades pecuniarias y movilidad del trabajo mayor probabilidad existirá de concentración geográfica y mayor será el grado de disparidad entre regiones con desigual desarrollo.

índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente. Los índices de apertura en general muestran que el segundo y cuarto regionalismo es favorable a la apertura económica.

El cuarto apartado analiza el comportamiento por producto a nivel de la CUCI revisión 2 de los flujos comerciales intrabloque. Luego de determinar la composición del comercio intrabloque, el análisis se basa en la interpretación de un indicador de la orientación de los flujos comerciales y un indicador de la ventaja comparativa revelada. El primer indicador muestra la participación de un producto en el comercio intrabloque relativo al comercio extrabloque. El segundo indicador da la participación de un producto en el intercambio extrabloque relativo al intercambio mundial de ese producto. Mientras que el indicador de orientación regional muestra si el comercio de un producto de un país está sesgado hacia un bloque regional, el segundo indicador dice si el país es competitivo en ese producto al exterior del bloque regional. Mientras que el cuarto regionalismo puede ser neutral en relación a la orientación regional de su comercio, los resultados empíricos indican que el segundo regionalismo es un regionalismo sesgado hacia el comercio al interior del bloque comercial pero que este comercio no se sustenta en una posición competitiva. Esto plantea la necesidad de examinar la posibilidad de un cuarto regionalismo para países que en la actualidad están aún inmersos en un segundo regionalismo.

El quinto apartado trata de cumplir con este objetivo y presenta resultados econométricos de un análisis de series de tiempo que relacionan el comportamiento de las exportaciones con el crecimiento económico. Aunque exista una relación estrecha entre la evolución de las exportaciones y el crecimiento económico, tal relación puede peligrar en un cuarto regionalismo si no se enfrentan las restricciones que puede plantear a la expansión del producto el aumento de la elasticidad ingreso de las importaciones.

I. LOS REGIONALISMOS Y SU NATURALEZA: TIPOLOGÍA PROPUESTA

Tradicionalmente se distinguen dos regionalismos. Esta distinción responde a criterios geopolíticos más que a criterios de comercio exterior. Mientras que el primer regionalismo se constituye sin la participación de los Estados Unidos; el segundo regionalismo se caracteriza por la conversión de este país a los regionalismos. Como señalado por Bhagwati (1993):

“La conversión de Estados Unidos es de un significado importante. Como defensor principal del multilateralismo en los años de la pos guerra, su decisión de viajar por el camino regional (en los sentidos geográfico y preferencial simultáneamente) cambia el balance de las fuerzas y las orienta fuera del multilateralismo y hacia el regionalismo”.

En este documento se distinguen, de hecho, cuatro regionalismos. Aunque se considera la variable geopolítica, esta no es la variable determinante para caracterizar uno u otro regionalismo. Los regionalismos se caracterizan tanto por el tipo de relación comercial entre los miembros de un acuerdo como por los objetivos de política económica acordados. Todos los regionalismos afectan de una u otra manera a los países más y menos desarrollados pero el énfasis del documento es en los países menos desarrollados.

El primer regionalismo es para los países de menor desarrollo un proceso de integración hacia dentro. La idea es desarrollar, bajo acuerdos comerciales preferenciales, una determinada región aprovechando economías de escala al interior de esta. Este regionalismo se puede asociar a la estrategia de sustitución de importaciones como la seguida por América Latina en los años sesenta.

El segundo regionalismo se configura entre la década de los ochenta y la mitad de los años noventa y afecta tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. Contrariamente al primer regionalismo este regionalismo tiene una orientación hacia la apertura. Esto se traduce en disminuciones de barreras arancelarias y disminuciones en las restricciones hacia las exportaciones e importaciones intra y extrarregionales.

El tercer regionalismo se denomina el regionalismo abierto. La cuna del regionalismo abierto fue el Asia del Este donde el impulso de las inversiones norteamericanas (1980-1984) y japonesas (1985-1991) generaron vínculos comerciales y de negocios entre los países de la región logrando una sinergia en el comercio y la inversión. Este regionalismo se planteó América Latina sobre la base de tres pilares: la integración intrarregional, la apertura extrarregional, y la asignación de recursos mediante los precios relativos como indicadores de escasez relativa.

El cuarto regionalismo, aún en una etapa de configuración, tiene como fin la unión comercial entre un país pequeño (o en desarrollo) y un país de mayor tamaño (o país industrializado). El objetivo principal del cuarto regionalismo para el país de menor tamaño es una mayor tasa de crecimiento y una mejora cualitativa del aparato productivo. El país de mayor tamaño busca la expansión del mercado.

Ejemplos de este regionalismo los constituyen el TLCAN, y los acuerdos que están siendo negociados entre el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) y México.

1. El primer regionalismo

El primer regionalismo surge en la década de los años sesenta y setenta. Para el grupo de países industrializados cabe destacar la firma del tratado de Roma que llevó a la formación de la Comunidad Europea que comprende: Francia, Alemania, Italia y BENELUX (Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo). Antes que cualquier otra configuración entre estados independientes el tratado de Roma tenía como fin la formación de una Unión Aduanera. La unión aduanera, como implica su definición, significa la libre circulación de mercancías en un territorio a partir de la supresión de las barreras arancelarias internas y el establecimiento de un Arancel Aduanero Común. Por añadidura esto comprende la supresión de restricciones cuantitativas.⁵

Inicialmente se fijó un plazo mínimo de 12 años para terminar el desarme arancelario en Europa Occidental. En una primera etapa se rebajarían los aranceles en un 30%, otro 30% en una segunda etapa, y el resto en la tercera etapa. Aparte de los derechos de aduana a la importación, en el Tratado de Roma se previó la supresión paralela de los impuestos de efecto equivalente a los de aduana; de los impuestos de carácter fiscal percibidos en frontera (que eventualmente fueron convertidos en impuestos indirectos) y se desmantelaron los derechos a la importación intrarregional.

El arancel externo común (denominado originalmente, *TEC Tarif Extérieure Commun*) siguió la nomenclatura arancelaria de Bruselas (NAB) con 20 000 posiciones arancelarias iniciales que fueron reducidas a 2 893 posiciones. El nivel del arancel externo común siguió los lineamientos del artículo 24.4 del GATT. Es decir, los derechos del arancel externo común habían de situarse al nivel de la media aritmética de los derechos aplicados en los cuatro territorios aduaneros de la comunidad el 1 de enero de 1957. De hecho el tratado de Bruselas previó la gradual aproximación de los aranceles de los cuatro territorios aduaneros iniciales a la TEC. Ello se perfeccionó y amplió al conformarse posteriormente el mercado único europeo.

Otro acuerdo comercial de importancia perteneciente a este regionalismo fue la Asociación Europea para el Libre Comercio (AELC). Los países firmantes iniciales fueron Reino Unido, Austria, Suiza, Suecia, Noruega, Dinamarca y Portugal. Contrariamente a la Comunidad Europea, la AELC tenía como objetivo la reducción de barreras internas al comercio exterior pero no pretendía alcanzar un arancel externo común. Posteriormente varios de sus miembros se unieron a la Unión Europea y en la actualidad es vista en algunos como un círculo ampliado de la Unión Europea.

En los países menos desarrollados el primer regionalismo se definió al hacerse patente el hecho de que las estrategias nacionales de sustitución de importaciones no podían resolver los

⁵ Incluso en este regionalismo, sin embargo, se planteó la problemática del distinto grado de desarrollo o del tamaño económico. A modo de ejemplo hay que destacar el tratamiento especial a sectores o países de menor desarrollo relativo y la creación de fondos especiales de compensación estructural.

problemas de restricción de divisas. Se suponía que la sustitución de importaciones podía realizarse más eficientemente dentro de un marco de estrategia regional. Así los esquemas regionales extendieron sus políticas de orientación hacia dentro al marco regional.

En América Latina se ejemplifica este regionalismo con la firma de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) (Montevideo, 1960) firmada entre México y diez países del América del Sur (a excepción de Guyana y Suriname). La dificultad de asumir compromisos uniformes para países con distinto grado de desarrollo relativo llevó a la aceptación de velocidades y profundidad diferenciadas en grupos subregionales y conseguir el principio de flexibilidad en el diseño de acuerdos de alcance parcial (sólo válidos para sus signatarios) en el nuevo tratado de Montevideo de 1970 se transformó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Sus objetivos se centraron en la eliminación gradual de las barreras al comercio intrarregional, la expansión de los mercados intrarregionales; la regulación y promoción de la integración industrial; y la expansión de las oportunidades de inversión de industrias determinadas.

Los instrumentos de esta asociación regional incluyeron entre otros: acuerdos parciales y regionales de barreras al comercio intrarregional, listas comunes de productos, listas especiales de concesiones preferenciales a miembros menos desarrollados, tratamiento diferenciado entre países miembros, identificación de industrias específicas para el tratamiento preferencial, y mecanismos de compensación.

Otros acuerdos regionales en América Latina de menor tamaño incluyeron, el Pacto Andino y el MCCA.

El MCCA fundamentó su existencia en el arancel externo común con el fin de fomentar la industrialización de la región a través de la sustitución de importaciones. En un objetivo de cinco años el MCCA debía de establecer un mercado común, promover la y coordinar el desarrollo industrial, cooperar en áreas monetarias y financieras, desarrollar una infraestructura integrada, y facilitar y fomentar la inversión intrarregional. Los instrumentos para conseguir este objetivo se centraban alrededor de la eliminación de los derechos de importación contenidos en la parte I del arancel; del otorgamiento del tratamiento nacional a los productos incluidos en la parte I y a los cuales se les aplica controles de calidad; en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida a la parte II y III del arancel; en el otorgamiento de trato no discriminatorio a los productores de la región; en el establecimiento de un arancel externo común para todos los productos a excepción de los incluidos en la parte III del arancel y en el trato nacional a los inversores de los países miembros.

Pese a que el origen del MCCA fue el fomento a la industrialización regional a través de una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, el MCCA utilizó una estrategia de reglas tales como el arancel externo común y el desmantelamiento de barreras al comercio intrarregional.

Por el contrario el Pacto Andino, se caracterizó por ser uno de los tratados con un alto grado de sofisticación y sutileza para el fomento de la industrialización y con un conjunto complejo de reglas y regulaciones para implementar tal acuerdo.

Los objetivos del Pacto Andino, a cumplirse en un plazo de diez años, consistían en primer lugar, en la promoción del desarrollo equilibrado mediante la integración económica. En segundo lugar, se trataba de coordinar los planes de desarrollo y armonizar las políticas económicas y sociales.

En cuarto lugar, el Pacto Andino buscaba el establecimiento de un régimen común para regular y dirigir la inversión extranjera directa, crear márgenes preferenciales para los países miembros y tratamiento especial para Bolivia y Ecuador. Los instrumentos del Pacto se centraban en programas sectoriales de desarrollo industrial para crear industrias punta del desarrollo económico; programas de racionalización de la industria para revitalizar industrias existentes; programas de liberalización del comercio intrarregional; regulación y orientación de la inversión extranjera a determinadas industrias y establecimientos.

También se contemplaban la implementación de programas industriales para la persecución de políticas regionales de sustitución de importaciones; listas de productos sujetos a reglas diferenciadas en la eliminación de los derechos de importación; y tratamiento preferencial a productos de los países miembros, instituciones supranacionales para vigilar el acuerdo.

Este primer regionalismo no dio lugar o no sentó las bases para un desarrollo mayor o más amplio. De hecho estas formaciones regionales sobre todo en los países menos desarrollados exhibían una serie de debilidades.

En primer lugar cabe destacar la falta de cumplimiento de las fechas límites de estos acuerdos comerciales. Aunque en algunos casos como en el Pacto Andino el plazo de tiempo para cumplir con los acuerdos comerciales era de 10 años, en otros como para el MCCA el plazo era de sólo 5 años.

Esto ponía de relieve la falta de realismo en la elaboración de los acuerdos. También la cobertura de los productos sujetos a tratamiento preferencial era limitada y los países tendían a negociar excepciones frecuentes a dichas reglas. En este sentido las reglas estrictas de normas de origen excluían productos que hubiesen podido acogerse a la exención arancelaria.

Además existía un conflicto de intereses entre los diversos países que querían aumentar el tamaño de mercado para sus propios productos. No todos los países podían aumentar su cuota y tamaño de mercado a la vez. Por último las estructuras productivas eran competitivas y no complementarias lo que minaba la posibilidad de construir el comercio sobre una base de ventajas comparativas. Los países que eran miembros de los acuerdos regionales poseían dotaciones de factores similares: fuerzas de trabajo con calificaciones similares que reducían la posibilidad de comercio inter-industrial, niveles de ingreso per cápita bajos que limitaban las oportunidades para el comercio intra-industrial. Estas debilidades de estos acuerdos regionales se delineaban en un contexto de políticas macroeconómicas que no estaban en acorde con la situación específica de los países.

Dichas debilidades salieron a la luz a raíz de la crisis económica de los años 80 propiciada en parte por el problema del endeudamiento externo. El MCCA cambió su orientación y luego de ser un foro para la industrialización Centroamericana vía la sustitución de importaciones se transformó en una institución para promover la paz en Centroamérica. El Pacto Andino perdió

ímpetu sobre todo con la salida de Chile (1976), país que para llevar a cabo reformas internas de liberalización comercial y financiera tuvo que abandonar las restricciones a los flujos comerciales y a la inversión extranjera que imponía la normativa de este acuerdo comercial.

2. El segundo regionalismo

Por lo general se afirma que la adhesión de Estados Unidos a los compromisos regionales en detrimento de los multilaterales (i.e., "la conversión de Estados Unidos al artículo XXIV del GATT." Bhagwati, 1993) es el catalizador del segundo regionalismo. Este segundo regionalismo se basa además en la apertura comercial y tiene como fuerza motriz la expansión del sector exportador y el crecimiento del comercio regional. La apertura comercial se basa en la eliminación de barreras al comercio intrarregional y en, entre países menos desarrollados, en la adopción de un arancel externo común.

Entre los países desarrollados el segundo regionalismo se refleja en la firma del tratado de Maastricht de Diciembre de 1991 que desembocaría en una unión monetaria en 1999. En América del Norte, en 1985 los Estados Unidos firmaron un tratado de libre comercio con Israel. Este tratado tenía como fin la eliminación de todos los aranceles en el intercambio bilateral en 10 años, esto pese a que Israel tenía de hecho acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos bajo el esquema del sistema de preferencia generalizadas. No obstante el tratado de libre comercio ofrecía a los Estados Unidos un acceso más permanente al mercado de los Estados Unidos. Los Estados Unidos obtuvieron también acceso preferencial para exportar al mercado israelí en el mismo plano que los Europeos (con quienes firmaron un acuerdo de libre comercio en 1975).

Más importante aún es el acuerdo comercial entre Estados Unidos y Canadá. El origen de dicho acuerdo se remonta a las preocupaciones canadienses de que ante una brecha externa creciente los Estados Unidos terminarían por incrementar las barreras al comercio entre ambos países.

El acuerdo de libre comercio Estados Unidos-Canadá se firmó en 1987 y contemplaba la eliminación de los aranceles en un plazo de 10 años iniciando en enero de 1989. Previo al acuerdo comercial el arancel promedio de las exportaciones de Canadá a los Estados Unidos era de aproximadamente 1% y de menos de 5% para las exportaciones estadounidenses a Canadá.

El acuerdo tenía un alcance más amplio que el tratamiento de los aranceles ya que incluía acuerdos sobre barreras no arancelarias. Estos comprendían provisiones para la apertura de contratos de servicio público también el tratado contemplaba la eliminación de todas las restricciones cuantitativas al comercio. También hubo intentos de liberalizar el comercio en el sector servicios y la inversión. Respecto a la inversión se estableció eliminar todas las restricciones al establecimiento de nuevas empresas (en dicha época los Estados Unidos tenían una inversión estimada directa de 50 000 millones de dólares en Canadá y Canadá tenía 18 000 millones de inversión directa en los Estados Unidos). En el sector servicios el acuerdo contemplaba la liberalización del comercio en el sector servicios incluyendo el derecho a establecerse y el derecho al trato nacional para empresas de servicios en socios comerciales.

Finalmente el acuerdo establecía un mecanismo innovador de solución de controversias. Por un lado dicho mecanismo incluía un sistema de panel y establecía un itinerario definitivo. Por otro lado se delinearón mecanismos par determinar si la imposición de derechos *antidumping* y *countervailing* eran consistentes con la ley del país en el cual se decretaban (las decisiones habían de tomarse dentro de un plazo de 315 días).

En los países menos desarrollados el segundo regionalismo se hizo patente con los acuerdos del Mercosur, el Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) y en la revitalización de los acuerdos ya existentes, en particular del Pacto Andino, y el MCCA.

Luego de dos décadas del inicio del Pacto Andino, los países integrantes de dicho acuerdo (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) decidieron renovar su compromiso de adhesión a un tratado de libre comercio mediante la firma del Acta de La Paz (Noviembre de 1990).

Este nuevo acuerdo incluía el establecimiento de una zona de libre comercio para el año 1992, un acuerdo común sobre un arancel externo común para 1991 y su implementación para 1995, la liberalización del tráfico marítimo y aéreo. Por último dicho acuerdo contemplaba facilitar la movilidad de capital y la inversión extranjera dentro del grupo andino. El Acta de La Paz fue seguido del Acta de Barahona.

El Acta de la Paz establecía una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia y Venezuela para el 1 de enero de 1991. El Acta de Barahona establecía que Ecuador y Perú se incorporarían a la zona de libre comercio el 1 de julio de 1992 y además proponía un arancel externo común de 5%, 0%, 15%, y 20% para todos los países con la excepción de Bolivia que mantendría su estructura de 5% y 10%. Las excepciones al arancel externo común incluían los productos agrícolas, automóviles y productos producidos en cantidades limitadas por los países integrantes de la comunidad andina. La estructura del arancel externo común se mantendría hasta el 1 de enero de 1994 cuando una estructura de 5%, 10%, 15% sería aplicada por sus miembros. Sin embargo pese al acuerdo sobre una estructura arancelaria común no existía acuerdo ni se había determinado reglas de origen.

Bolivia y Perú han perseguido de manera más agresiva la liberalización comercial mientras que Colombia y Venezuela mantuvieron políticas más proteccionistas con el fin de generar y formar una base industrial. En 1992, Perú suspendió as preferencias a los demás socios comerciales de dicho pacto con el fin de generar presiones para la adopción de un arancel externo común más bajo. Esto a su vez generó respuestas negativas de Colombia y Venezuela quienes decidieron suspender sus negociaciones comerciales con Perú.

Más recientemente Colombia y Venezuela han sido los dos únicos países en integrarse a la zona de libre comercio subregional, conjuntamente con México formando así el Grupo de los Tres o G-3, liberando el intercambio para la totalidad de los productos del universo arancelario sin excepción alguna.

La existencia del Pacto Andino como bloque regional ha sido puesta en duda con la creación del Mercosur y sobre todo a medida que los países han ido abriéndose hacia el exterior.

En primer lugar los países no dan prioridad a la integración de la comunidad Andina. En particular las exportaciones no tradicionales que forman un parte importante del comercio intrarregional no han recibido la prioridad necesarias. Los integrantes de este bloque comercial han extendido sus esfuerzos negociadores más allá de la comunidad andina. El G-3 evidencia las ambiciones de formalizar lazos con México. Bolivia ha pasado a ser miembro asociado del Mercosur. Finalmente Perú ha comenzado a desarrollar lazos comerciales con países asiáticos. En segundo lugar la geografía de la región dificulta el desarrollo de una infraestructura de comunicaciones adecuada. En tercer lugar existen procedimientos aduanales burocráticos que impiden un mayor flujo comercial entre los países integrantes.

Parte de la estrategia seguida para salir del *impasse* ha consistido en fomentar acuerdos subregionales dentro del Pacto Andino o en seguir un proceso de revitalización. Con este fin, en 1996, el Pacto Andino cambió su denominación a Comunidad de Naciones Andinas.

El grupo de los tres (G-3) se formó en 1994 con el fin de crear un área de libre comercio en un período de 10 años empezando el primero de enero de 1995. De acuerdo con Grimwade (1996) Colombia y Venezuela vieron su entrada en el G-3 como una etapa intermedia para poder incorporarse a NAFTA. También el G-3 expresó su deseo de iniciar conversaciones para un futuro tratado de libre comercio con el MCCA y el CARICOM.

El objetivo del G-3 tal y como fue expresado en su acuerdo de libre comercio es de estimular la expansión y diversificación del comercio entre sus miembros. Se trata de eliminar barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios; promover condiciones de competencia leal en el comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; proteger y hacer valer los derechos de propiedad; establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en al ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

El tratado de libre comercio del G-3 incluye en sus negociaciones no sólo el comercio de bienes sino también el de servicios. Además en dicho acuerdo se menciona la propiedad intelectual y las inversiones.

Otro acuerdo de importancia es el Mercosur. El Mercosur fue formado en marzo de 1991 mediante el tratado de Asunción. La firma de dicho tratado fue precedida por tres acuerdos comerciales. Estos son: El acta para la integración Argentina-Brasileña (1986); Tratado de Integración (1989) y el Acta de Buenos Aires (1990). Entre 1986 y 1989 Brasil y Argentina iniciaron procesos sectoriales de integración culminando en 17 protocolos y fundamentados en un acceso restringido a varias industrias. El resultado final fue una expansión intra-regional en bienes de capital resultante de la sustitución de fuentes de importación intra-regionales más caras que las extrarregionales. El tratado de integración y más adelante el tratado de Asunción cambió este enfoque hacia el regionalismo, más digno de un primer regionalismo, hacia el establecimiento de una Unión Aduanera. El Mercosur incluye a los dos países más grandes de América Latina y de hecho el futuro de dicha unión depende de las relaciones entre ambos países.

El objetivo del tratado fue la creación de un mercado regional integrado con cero tasa arancelaria para sus miembros y una arancel externo común para terceros países. Más específicamente el tratado de Asunción establecía la eliminación de todas las barreras

arancelarias intra-regionales para el año 1994. Los países miembros comenzaron a disminuir aranceles en junio de 1991. A principios de 1997, el 90% del intercambio intra-Mercosur estaba libre del pago de derechos arancelarios. El 10% restante se había de liberar para enero del año 2000.

El arancel externo común fue fijado como un promedio ponderado de los aranceles nacionales fijados por los países antes de la creación del Mercosur. A partir de enero de 1995, los miembros del Mercosur adoptaron el arancel externo común (0-9% para materias primas y alimentos, 10%-15% para algunos productos agrícolas y bienes semi-procesados; 15%-20% para textiles, bienes manufacturados y bienes de consumo). En un inicio el arancel externo promedio de los países aumentó de 12% a 15%. Todavía aún existen productos que no están sujetos a cumplir con los parámetros del arancel externo común. De hecho los términos del Mercosur permiten a cada socio comercial mantener sus tarifas nacionales en 300 productos (15% del total) hasta principios de la próxima década. El argumento de la industria infantil fue el preferido para justificar la existencia de las tarifas nacionales. Actualmente las tarifas nacionales han ampliado su ámbito de aplicación. De hecho los productos gravados con tarifas nacionales representan casi la mitad del total. Los productos sujetos a gravámenes nacionales incluyen: bienes de capital, computadoras, electrónica profesional y vehículos.

Edwards (1995) nota además que el Mercosur se distingue de otros acuerdos regionales porque es un tratado que otorga automaticidad al proceso de integración económica y prevé un margen menor de tiempo para cumplir con sus objetivos. Esto indicaría que el tratado ha sentado las pautas de un proceso de integración dinámico y agresivo. Sin embargo el análisis anterior sugiere que el plazo para los cambios esperados como consecuencia de la creación del Mercosur se ha ido de hecho alargando.

Finalmente cabe destacar que dentro de este segundo regionalismo el MCCA experimentó un importante resurgimiento. Luego de un período prolongado de indecisiones respecto de una política arancelaria común el MCCA inició en los años 90, propiciada en parte por el proceso de paz en Centroamérica, una renovación del proceso de integración regional.

En 1990 se aprobó el Plan de Acción Económica para Centroamérica (PAECA) con el fin de lograr un reestructuración del proceso de integración Centroamericano (Guatemala, junio 1990). El PAECA significó la adopción de políticas comerciales que buscaran la apertura e inserción en los mercados internacionales. El 15 de julio de 1991 se suscribe la declaración en la cual se delinea el calendario de los principales puntos acordados en el PAECA. Estos incluyen en primer lugar reincorporación y participación de Honduras en el proceso de integración Centroamericano. Honduras se adhiere a partir de 1992 al Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano. El Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano deroga franquicias o exenciones arancelarias a la importación que se otorgaban mediante el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial. Además dicho convenio crea un nuevo arancel centroamericano con un rango arancelario 0%-200%. En segundo lugar, mediante la adopción de la PAECA la desgravación arancelaria se sitúa en un rango de 5%-20% y se incluye programa especial de desgravaciones para rubros de excepción. Aún así se mantienen las tarifas nacionales correspondiente a textiles, vestuario, calzado, y llantas. Posteriormente en 1995 se fija como objetivo el llegar a un arancel de 0% para

materias primas y 15% para productos terminados, con 5% y 10% para materias primas e insumos producidos en la región.

3. El tercer regionalismo

El tercer regionalismo surge en Asia y es producto a la vez de la situación geográfica y económica de los países asiáticos. Por un lado los países asiáticos tienen un importante comercio intrarregional que ha venido creciendo y por otro tienen lazos comerciales importantes con otros bloques comerciales. A modo de ejemplo el comercio intrarregional de los países del Sudeste Asiático representaba 37% en 1984 y pasó a representar 49% del comercio total en 1994. El comercio con América del Norte y la Comunidad Europea representa el 22% y el 13% de su comercio total respectivamente.

Además es importante tener en cuenta que las economías asiáticas producen productos destinados al comercio internacional que son competitivos y no complementarios. De aquí que la integración intrarregional a expensas de la integración extrarregional puede ser más costosa en términos de la desviación de comercio. De hecho las ganancias que para los países asiáticos puedan surgir de un proceso de integración se deberían más al comercio intrabloque que al comercio extrabloque. Estas características particulares a los países asiáticos reflejan un potencial y un posible desarrollo de un *Open Ended Regionalism* o regionalismo abierto (véase el recuadro 3). Además cabe señalar que dicha manera de enfocar las relaciones comerciales es consistente con una estrategia de industrialización abierta.

En el caso de América Latina, el regionalismo abierto se define como “el proceso de conciliación de interdependencia generada por acuerdos preferenciales con señales de mercado que surgen en un contexto de apertura y desregulación” (CEPAL, 1995).

Por un lado, el regionalismo abierto es una manera de promover a la vez políticas de libre mercado con apertura comercial. Las políticas de libre mercado son aquellas que permiten que los precios relativos sean vehículos de transmisión que reflejen la escasez relativa de los recursos permitiendo así su asignación óptima.

Por otro lado el regionalismo abierto consiste en generar acuerdos preferenciales de comercio. Las exigencias de tal regionalismo incluyen políticas de estabilización, un régimen comercial que abarque bienes y servicios que incorpore, a la vez, a otros países en sus acuerdos y preferencias comerciales. Por último un tercer elemento de este regionalismo es la promoción de inversiones con garantías de tipo jurídico e inversiones complementarias.

El regionalismo abierto pone de relieve problemas claves para las economías latinoamericanas tales como la distorsión de precios relativos o la necesidad de combinar apertura interna y externa con los fundamentales macroeconómicos. En particular la distorsión de precios relativos que puede distorsionar la dirección de los flujos comerciales es patente en la relación entre tipos de cambio reales y producto (véase el cuadro 2).

Para el caso de Centroamérica los coeficientes de correlación son negativos en los once de los diecisiete casos considerados. Las depreciaciones o devaluaciones incrementan la razón entre

bienes comercializables y no comerciables favoreciendo las exportaciones. Esto puede transformarse en un factor de distorsión de precios relativos al orientar la producción a los bienes comercializables en detrimento de los bienes no-comercializables. De aquí que la relación entre tipos de cambio real y producto pueda ser negativa.

No obstante este tipo de análisis, el planteamiento conceptual y práctico del regionalismo abierto no está exento de dificultades.

En primer lugar existe de partida una contradicción. No se puede a la vez pretender la liberalización de precios y establecer acuerdos comerciales preferenciales ya que estos, ya sea vía cantidad o vía precios, distorsionan los precios relativos. Un ejemplo lo constituye el acceso preferencial al mercado norteamericano de textiles que tiene Centroamérica en relación a los países asiáticos. Centroamérica goza de un nivel arancelario menor que los países asiáticos que, de hecho, distorsiona sus precios relativos. También no todos los países centroamericanos pagan el mismo arancel por el mismo producto. Esto significa que no están compitiendo sobre la base de sus precios relativos naturales sino distorsionados.

Esta distorsión de precios relativos creada por los acuerdos preferenciales comerciales de esta naturaleza es justamente la que genera las aspiraciones y consecuentemente la pérdida de recursos para obtener tratamientos comerciales equitativos. Un ejemplo lo constituye el objetivo de Centroamérica de conseguir la paridad TLCAN.

En segundo lugar el regionalismo abierto se olvida de especificar la secuencia a seguir para lograr los objetivos perseguidos. En términos de costos de transición, un regionalismo abierto puede llevar a una ganancia de bienestar disminuyendo a la vez los aranceles intra y extrarregionales. Sin embargo cuando dicha disminución viene acompañada de políticas de estabilización, la consecuencia es la variación de los tipos de cambio bilaterales y multilaterales que implican cambios en los flujos de comercio. Estos cambios a la vez pueden manifestarse como desviaciones de comercio. Más importante aun las variaciones en los tipos de cambio bilaterales reales pueden tener como consecuencia la toma de medidas que aumentan la debilidad de los acuerdos comerciales.

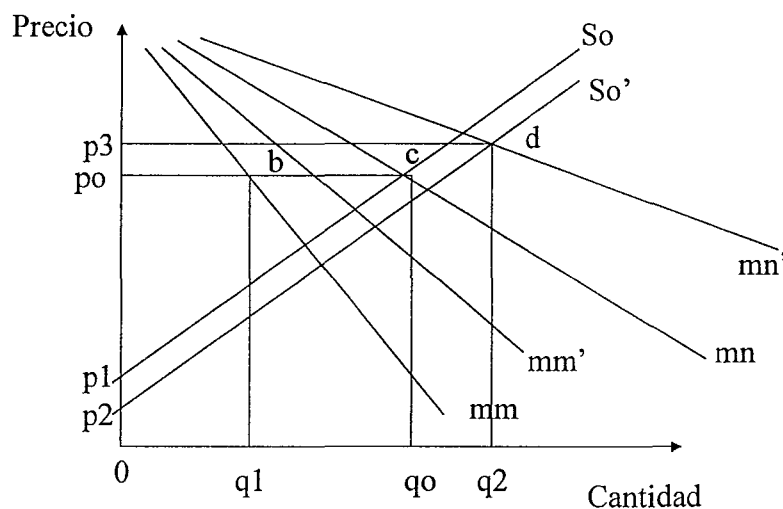
Recuadro 3

LAS GANANCIAS DE BIENESTAR PARA LOS EXPORTADORES EN UN REGIONALISMO ABIERTO

Las ganancias de bienestar para los exportadores se pueden ilustrar con el siguiente gráfico.

Supóngase que un país pertenece a un bloque regional cerrado que no se configura de acuerdo a un tercer regionalismo. Es decir existen barreras al comercio intra y extrarregional. La oferta exportables de este país es S_o . El país en cuestión exporta oq_1 cantidad a los países miembros y bc cantidad a los países no miembros. En total el país exporta oq_o cantidad a un precio p_o . La demanda interna viene dada por la curva mm y la demanda total por la curva mn .

La implementación de un regionalismo abierto tiene un efecto de corto y otro de más largo plazo. En el corto plazo al eliminar las barreras intrarregionales la demanda de importaciones de los socios comerciales aumenta a cualquier precio desplazando así la curva mm a mm' . En el más largo plazo un mercado regional más integrado puede generar economías de escala generando una mayor oferta y desplazando la curva S_o a S_o' . Además si los productos del intercambio comercial son en su mayoría elásticos con respecto al precio, un desplazamiento de la curva S_o a S_o' provocará un aumento en los ingresos del bloque regional y por ende un aumento en la demanda de importaciones. El efecto de bienestar para los exportadores pasará así de p_1cp_o a p_2dp_3 .



Fuente: Kim (1997).

Cuadro 2

MEDIDA DE DISTORSIÓN DE PRECIOS RELATIVOS Y CORRELACIÓN
ENTRE TIPOS DE CAMBIO REAL Y PIB REAL. EL CASO
DE CENTROAMÉRICA, 1980-1998

| País | Coeficiente de correlación | | |
|----------------------|----------------------------|-----------|-----------|
| | 1980-1998 | 1980-1990 | 1990-1998 |
| Costa Rica | -0.018 | -0.017 | -0.71 |
| El Salvador | -0.77 | 0.19 | -0.99 |
| Guatemala | -0.38 | -0.07 | -0.97 |
| Honduras | 0.63 | 0.014 | -0.64 |
| Nicaragua | ... | ... | 0.82 |
| Panamá | | | 0.54 |
| República Dominicana | -0.24 | 0.049 | -0.85 |

Fuente: CEPAL (1999) y Yotopoulos (1999).

4. El cuarto regionalismo

El cuarto regionalismo involucra por lo general una relación comercial entre uno o varios países pequeños menos desarrollados y un país grande o de mayor desarrollo. El país grande busca con este tipo de acuerdos ampliar la frontera de su producción o incrementar el tamaño del mercado. El tamaño del mercado es una de las restricciones más importantes a la división del trabajo (Smith, 1776).

Los países más pequeños buscan a través de su relación con un país grande incrementar su crecimiento económico. Dicho crecimiento económico viene ya sea por el lado de la demanda de importaciones del país grande o por la transferencia de tecnología que podría canalizarse a través de vínculos comerciales.

El país pequeño ha iniciado o se encuentran en un proceso de reforma y apertura. La integración regional con el país de mayor tamaño va más allá de la negociación arancelaria. De hecho la integración comercial es una integración profunda que abarca una serie de aspectos tales como el laboral o ambiental.

Por último, el cuarto regionalismo no pretende una liberalización comercial total. Aparte de las excepciones la liberalización comercial es asimétrica. El trato asimétrico responde a la disparidad de desarrollo entre el ambos países. El país grande se somete por lo general una mayor penetración de su territorio a productos extranjeros que el país pequeño (véase el recuadro 4 para una formalización de este regionalismo).

Recuadro 4

EL CUARTO REGIONALISMO

El cuarto regionalismo se puede formalizar siguiendo las teorías de la brecha tecnológica (Targetti y Fotti, 1997). Supóngase una relación no lineal entre la contribución de las exportaciones al crecimiento económico, la elasticidad ingreso de la demanda y un indicador de valor agregado de las exportaciones. Tal relación se especifica como:

$$(1) C_{xij} = \xi_i e^{-\theta_{ij}}$$

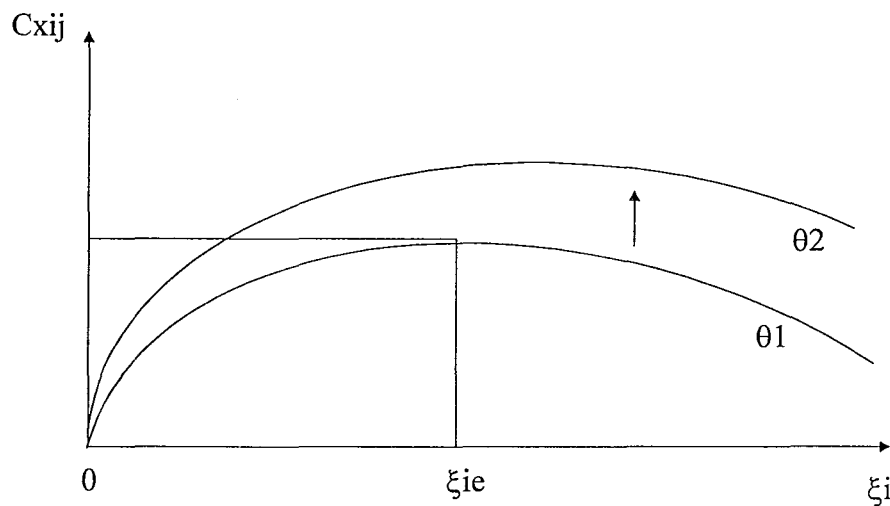
dónde,

C_{xij} = contribución de las exportaciones (x) del país i al país j al crecimiento económico del país i.

θ_{ij} = elasticidad ingreso de las importaciones del país i.

ξ_i = índice de valor agregado de las exportaciones de i a j.

La función $f(\cdot)$ de la ecuación (1) tiene una forma de parábola que se explica por el hecho de que para un índice de valor agregado de las exportaciones de i a j, mientras mayor sea la elasticidad ingreso de las importaciones mayor será la contribución de las exportaciones del país i a su crecimiento. Más precisamente la parábola tiene un máximo correspondiente a una elasticidad ingreso de las importaciones consistente con el equilibrio de la balanza de pagos. Cuando la elasticidad es menor (mayor) a este valor mayor (menor) la correlación entre la contribución al crecimiento económico y la elasticidad ingreso de las importaciones será positiva (negativa). Es decir denominando a la elasticidad ingreso de las importaciones consistente con el equilibrio de balanza de pagos ξ_{ie} $f'(\cdot) > 0$ cuando $\xi_e < \xi_i$ y $f'(\cdot) < 0$ para $\xi_e < \xi_i$. Estas relaciones pueden visualizarse en el gráfico que sigue:



La pendiente de dicha función depende del indicador de valor agregado de las exportaciones. Para una elasticidad ingreso de las importaciones dada, un aumento en el indicador del valor agregado de las exportaciones se traducirá un desplazamiento de la función y por ende en una mayor contribución de las exportaciones al crecimiento económico.

Fuente: Basado en Targetti y Fotti (1997).

II. LA EVOLUCIÓN ARANCELARIA EN LOS BLOQUES REGIONALES LATINOAMERICANOS

Uno de los impactos más importantes de los acuerdos comerciales ha sido la reducción de los aranceles y las barreras al comercio intra y extrarregional. Por lo general a partir del segundo regionalismo los países integrantes de los bloques regionales han eliminado los aranceles intrarregionales y han disminuido sustancialmente los aranceles extrarregionales. Como muestra el cuadro 3 los aranceles nominales promedios para países latinoamericanos seleccionados han pasado del 33% antes del inicio de las reformas económicas a 16% en 1995 13% en 1999. Además por lo general esta disminución arancelaria se refleja en una menor dependencia fiscal, ya que la participación de los impuestos al comercio han disminuido, especialmente en los referente a los impuestos a las exportaciones (véase el cuadro 4).

Cuadro 3

TASAS ARANCELARIAS PROMEDIO PARA PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS

| País | Arancel promedio pre reforma | Arancel promedio, o rangos arancelarios, 1995 | Arancel promedio o rangos arancelarios, 1999 |
|----------------------|------------------------------|---|--|
| Argentina | 44 | 14 | 14 |
| Bolivia | 10 | ... | 10 |
| Brasil | 69 | 13 | 15 |
| Colombia | 24 | ... | 12 |
| Costa Rica | 52 | 5-20 | 0-16 |
| Chile | ... | ... | 10 |
| República Dominicana | ... | 18 | 17 |
| Ecuador | 17 | ... | 14 |
| El Salvador | 48 | 5-20 | 0-15 |
| Guatemala | 50 | 5-20 | 0-15 |
| Honduras | 41 | 5-20 | 0-15 |
| México | 24 | 14 | 16 |
| Paraguay | 19 | 9 | 12 |
| Perú | 17 | ... | ... |
| Uruguay | 27 | 10 | 7 |
| Venezuela | 17 | ... | 12 |
| Promedio | 33 | 16 | 13 |

Fuente: ALADI (1999)

Cuadro 4

PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR EN LOS INGRESOS
FISCALES TOTALES (TTT) Y PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS A LAS
IMPORTACIONES (IMT) Y EXPORTACIONES (EXT) EN LOS INGRESOS
FISCALES TOTALES POR PAÍS Y BLOQUE REGIONAL PARA TRES
AÑOS DE REFERENCIA

| País/años de referencia | Año de referencia 1 | | | Año de referencia 2 | | | Año de referencia 3 | | |
|-------------------------------|---------------------|--------------|-------------|---------------------|--------------|-------------|---------------------|--------------|-------------|
| | TTT | IMT | EXT | TTT | IMT | EXT | TTT | IMT | EXT |
| Argentina 86/90/95 | 12.03 | 5.38 | 5.27 | 14.12 | 2.30 | 8.32 | 5.22 | 4.41 | 0.10 |
| Bahamas 85/90/93 | 59.61 | 55.48 | 0.86 | 64.62 | 57.94 | 1.26 | 58.98 | 47.48 | 1.54 |
| Bolivia 87/90/96 | 15.44 | 11.65 | 3.73 | 6.88 | 6.88 | - | 5.76 | 5.76 | - |
| Brasil 85/90/93 | 2.33 | 1.50 | 0.90 | 1.52 | 1.49 | 0.03 | 1.50 | 1.50 | - |
| Colombia 85/90/94 | 16.35 | 14.22 | 2.11 | 19.86 | 18.22 | 1.63 | 8.20 | 8.20 | - |
| Costa Rica 86/90/95 | 21.06 | 13.01 | 7.95 | 22.95 | 15.53 | 6.86 | 14.89 | 11.55 | 2.60 |
| Chile 87/90/96 | 10.30 | 10.30 | - | 11.60 | n.a. | | 9.30 | n.a. | |
| Ecuador 85/90/94 | 17.46 | 14.29 | 1.06 | 13.29 | 11.81 | 0.34 | 11.27 | 10.41 | - |
| El Salvador 87/90/96 | 26.13 | 9.62 | 16.48 | 21.77 | 14.10 | 7.62 | 12.33 | 12.22 | - |
| Guatemala 86/90/95 | 27.99 | 9.88 | 15.19 | 19.58 | 19.34 | 0.17 | 22.96 | 22.29 | - |
| Grenada 91/93/95 | 24.51 | 18.56 | 0.01 | 19.69 | 16.81 | 0.01 | 16.77 | 16.77 | - |
| México 86/90/95 | 6.02 | 5.62 | 0.40 | 6.24 | 6.18 | 0.07 | 3.99 | 3.96 | 0.02 |
| Nicaragua 85/90/95 | 6.90 | 4.68 | 0.12 | 18.61 | 18.59 | 0.02 | 20.56 | 20.56 | - |
| Panamá 86/90/95 | 11.69 | 10.76 | 0.77 | 11.97 | 10.92 | 0.93 | n.a. | n.a. | 0.52 |
| Paraguay 85/90/93 | 11.33 | 9.86 | 0.01 | 20.01 | 14.01 | - | 12.46 | 12.46 | - |
| Perú 87/90/96 | 21.54 | 21.18 | 0.36 | 16.67 | 9.29 | 7.23 | 9.02 | 9.02 | - |
| Trinidad y Tobago 93/94/95 | 8.83 | 4.59 | | 7.32 | 7.32 | | 5.58 | 5.58 | |
| Uruguay 87/90/96 | 11.90 | 9.11 | 0.25 | 9.43 | 7.70 | 0.54 | 3.48 | 3.20 | 0.03 |
| Venezuela 87/90/96 | 12.72 | 12.72 | | 5.70 | n.a. | | 6.90 | 6.90 | |
| República Dominicana 85/90/95 | 30.2 | 26.4 | 2.1 | 32.1 | 20.4 | 0.1 | 27.7 | 26.8 | 0.4 |
| Promedio | 17.06 | 13.44 | 3.39 | 17.2 | 14.38 | 2.34 | 13.52 | 12.72 | 0.75 |
| CARICOM | | | | | | | | | |
| MERCOSUR | 9.40 | 6.46 | 1.61 | 11.27 | 6.38 | 2.96 | 5.06 | 5.39 | 0.06 |
| Comunidad Andina | 16.70 | 14.81 | 1.81 | 12.48 | 11.55 | 3.07 | 8.23 | 8.06 | - |
| MCCA | 20.52 | 9.30 | 9.94 | 20.73 | 16.89 | 3.67 | 17.68 | 16.65 | 2.60 |

Fuente: Government Finance Statistics, IMF (1997).

Nota: n.a. no disponible; (-) 0; un espacio en blanco significa ausencia de datos.

Existen excepciones a la tendencia en la reducción arancelaria que se enmarcan en los acuerdos de la ronda Uruguay para los productos arancelizados o bien corresponden al uso de las tarifas nacionales. En el caso de Centroamérica existen excepciones al libre comercio dentro de la región constituidos por productos sensitivos, en el caso del Mercosur las tarifas nacionales aún tienen un peso importante en el universo arancelario. Para los acuerdos comerciales que se enmarcan dentro de un cuarto regionalismo existe una liberalización paulatina tal y como lo refleja el calendario de desgravación del TLCAN. Dicha liberalización es asimétrica tanto en cuanto beneficia al país más pequeño. En otros la liberalización comercial es paulatina pero

beneficia al país grande. Un ejemplo lo constituye el acuerdo de libre comercio México-Nicaragua.

1. El MCCA

El arancel centroamericano se usó durante el período del primer regionalismo como el instrumento para promover la industrialización regional. En 1959 el techo del arancel oficial era de 159% (aunque subsistían excepciones para algunos productos cuyo arancel nominal se situaba en 695%) y el piso era de 15%. El cuadro 5 muestra el arancel promedio para los países centroamericanos a principios de los años 80 y para 1987.

Cuadro 5

ARANCEL PROMEDIO PARA LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS

| | Principios de los años 80 | 1987 |
|-------------|---------------------------|------|
| Costa Rica | 52 | 26 |
| El Salvador | 48 | 23 |
| Guatemala | 50 | 25 |
| Honduras | 41 | 20 |
| Nicaragua | 54 | 21 |

Fuente: Saborio & Michalopoulos (1992).

A principios de 1986 debido a una iniciativa de Costa Rica, el tratado de integración centroamericano se revisa llevando a una modificación en los parámetros básicos del arancel centroamericano. El techo y piso del arancel disminuyeron a 65% y 5% respectivamente con un promedio de 21% para toda la región. En la práctica se reemplazaron la combinación de impuestos *ad valorem* y específicos por impuestos *ad valorem* a la importación y subsistieron en algunos casos aranceles por encima del 65%. A modo de ejemplo la importación de automóviles se gravaba con un arancel nominal de 100% (véase el cuadro 6).

No obstante la reducción arancelaria nominal tanto la protección efectiva como los niveles de dispersión eran elevados (véase el cuadro 7 para el caso de Costa Rica).

A principios de los años 90 luego de un período de estancamiento en el progreso hacia la unificación arancelaria y luego de su progresiva incorporación al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) los países centroamericanos establecieron de común acuerdo un arancel externo común. El arancel externo común había de aplicarse en 1992 con un rango de 5% a 20% (véase el cuadro 8). Las excepciones al arancel incluían textiles, ropa y calzado.

Cuadro 6

ARANCEL PROMEDIO RESULTANTE DE LA REFORMA DE 1986

| Tipo de bien | Tasa arancelaria |
|--|--|
| Bienes de capital y materias primas no producidas en la región | A principios de los años 90 luego de un período de estancamiento en el progreso hacia la unificación arancelaria y luego de su progresiva incorporación al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) los países centroamericanos establecieron de común acuerdo un arancel externo común. El arancel externo común había de aplicarse en 1992 con un rango de 5% a 20% (véase el cuadro 8). Las excepciones al arancel incluían textiles, ropa y calzado. 5%, 10%, 20% y 30%. En algunos casos la tasa arancelaria podía reducirse al 1%. |
| Bienes y materias primas producidas en la región | 5%, 10%, 20%, 30%. Sólo en casos específicos podía la tasa arancelaria llegar al 30%. |
| Bienes finales | 5%, 25%, 40%, 50%. En casos específicos (automóviles y medicamentos, la tasa arancelaria podía llegar al 100%). Los aranceles aplicados se determinaban sobre una tasa de protección efectiva que oscilaba entre 50% y 150%. |

Fuente: Jiménez (1997); Anexo A del Arancel centroamericano de Importación (1986).

Cuadro 7

COSTA RICA: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS DE LA PROTECCIÓN NOMINAL Y EFECTIVA, 1986

| Tasa arancelaria | Frecuencia de la protección nominal | Frecuencia de la protección efectiva |
|------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Más de 200 | 0 | 6 |
| De 100 a 200 | 1 | 9 |
| De 50 a 100 | 9 | 9 |
| De 30 a 50 | 14 | 5 |
| De 10 a 30 | 12 | 5 |
| De 0 a 10 | 1 | 3 |

Fuente: Monge (1998).

Cuadro 8

PARÁMETROS DEL ARANCEL EXTERNO COMÚN CENTROAMERICANO, 1992

| Tipo de bien | Tasa arancelaria |
|---|------------------|
| Bienes de capital y materia primas no producidas en la región | 5 |
| Bienes de capital y materias primas producidas en la región | 10 |
| Bienes de capital producidas en la región | 15 |
| Bienes de capital no producidos en la región | 20 |

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano (1993).

Durante 1995 y 1996 a instancias de El Salvador, los países Centroamericanos fijaron nuevos parámetros para la reducción arancelaria con un techo de 15% y un suelo de 0. Las tasas arancelarias básicas son 0% para bienes de capital y materias primas no producidas en la región, 5% y 10% para insumos y materia primas producidas en la región y 15% para bienes finales. Todos los países acordaron llegar a las metas del arancel externo común para el año 2000 pero con distintos calendarios de desgravación arancelaria.

En el plano del comercio intrarregional subsisten excepciones al libre comercio intrarregional. Esta lista de excepciones la constituyen productos agrícolas entre los que destacan productos comunes tales como café sin tostar, azúcar, y productos derivados del petróleo. También existen a nivel bilateral existen restricciones al libre comercio que abarcan productos como harina de trigo, alcohol etílico, café tostado y bebidas alcohólicas destiladas.

El cuadro 9 muestra la distribución de frecuencias arancelarias para el MCCA en tres períodos distintos 1993, 1998 y 1998 y las tasas arancelarias vigentes a Octubre 1999. La distribución de frecuencias indica que según el arancel actual cerca de la mitad de todos los incisos arancelarios (46%) tienen una tarifa de 0%. De hecho todos los países a excepción de Honduras aplican el 0% a bienes de capital y materias primas. El resto de los incisos se distribuye de manera uniforme entre 5%, 10% y 15% (cuadro 10).

Por último existe un elevado porcentaje de bienes gravados con un arancel por encima del 20%. Estos son productos que históricamente han constituido excepciones al arancel externo común o que han sido objeto de arancelización en la ronda Uruguay (véase el cuadro 11).

Cuadro 9

DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS ARANCELARIAS EN EL MCCA, 1993-1999

(Porcentajes)

| Tasa arancelaria | 1993 | 1998 | 1999 | Esperada a/ |
|------------------|------|-------|-------|-------------|
| 0 | 0 | 46.22 | 46.22 | 45 |
| 1-4 | 15 | 0.05 | 0.05 | 0 |
| 5 | 36 | 6.52 | 11.04 | 18 |
| 6-9 | 0 | 4.55 | 0.03 | 0 |
| 10 | 12 | 8.43 | 12.04 | 10 |
| 11-14 | 0 | 3.74 | 0.14 | 0 |
| 15 | 10 | 3.59 | 16.20 | 20 |
| 16-19 | 0 | 14.04 | 1.42 | 0 |
| 20 | 21 | 1.88 | 1.88 | 0 |
| Mayor a 21 | 6 | 10.97 | 10.97 | 7 |

Fuente: Ministerio de economía de Guatemala y CEPAL (1999).

a/ Este arancel esperados fue calculado con el sistema arancelario centroamericano de 1993 en base a las reducción arancelaria anunciada.

Cuadro 10

TASAS ARANCELARIAS VIGENTES A 1999

(Porcentajes)

| | Costa Rica | Guatemala | El Salvador | Honduras | Nicaragua |
|--------------------|------------|-----------|-------------|----------|-----------|
| Bienes de capital | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Materias primas | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Bienes intermedios | 5-11 | 5-10 | 5-10 | 5-10 | 5 |
| Bienes finales | 16 | 15 | 15 | 19 | 10 |

Fuente: Costa Rica.

Cuadro 11

EXCEPCIONES AL ARANCEL EXTERNO COMÚN

| País | Arancel máximo 1997 | Arancel máximo 1998 | Arancel máximo 1999 | Productos, 1998 |
|-------------|---------------------|---------------------|---------------------|--|
| Costa Rica | | 258% | 170% | Carne y despojos comestibles (258%), Productos lácteos (105%), papas frescas o refrigeradas (45%), embutido y preparaciones de carne (258%), papas congeladas (45%), arroz (35%), azúcar y melaza (51%), papas preparadas (40%), tabaco (40%), tejidos de sal (51%). |
| El Salvador | | 40% | 40% | Productos lácteos (40%), arroz (40%), azúcares (40%) |
| Guatemala | | 45% | 45% | Carne de aves (45%), maíz (35%), arroz (45%) |
| Honduras | | 70% | 70% | Carnes de aves (70%), jugo de naranja (30%), Calzado usado (30%) |
| Nicaragua | | 60% | 60% | Carnes de aves (60%), azúcar (55%) |

Fuente: SIECA: Lista de cláusulas de salvaguardia, octubre de 1998. Resolución No. 24-98 (COMIECO).

2. El Mercosur

Los países miembros del Mercosur iniciaron la reducción de los aranceles según el tratado de Uruguay en junio de 1991 de acuerdo al calendario presentado en el cuadro 12.

Cuadro 12

EL CALENDARIO DE ADOPCIÓN DEL ARANCEL EXTERNO COMÚN EN EL MERCOSUR

| Fecha | Desgravación arancelaria (porcentajes) |
|-------------------------|--|
| 30 de junio de 1992 | 61 |
| 31 de diciembre de 1992 | 68 |
| 30 de junio de 1993 | 75 |
| 31 de diciembre de 1993 | 82 |
| 30 de junio de 1993 | 89 |
| 31 de diciembre de 1994 | 100 |

Fuente: Mercosur (1999).

El calendario no se cumplió a cabalidad. En 1997, el 90% de del comercio intra-Mercosur tenía un arancel cero y para el año 2000 se espera reducir a cero aquellos aranceles en la lista de excepciones. La tarifa externa común del Mercosur tiene un piso de 0 y un techo de 20 (véase el cuadro 13).

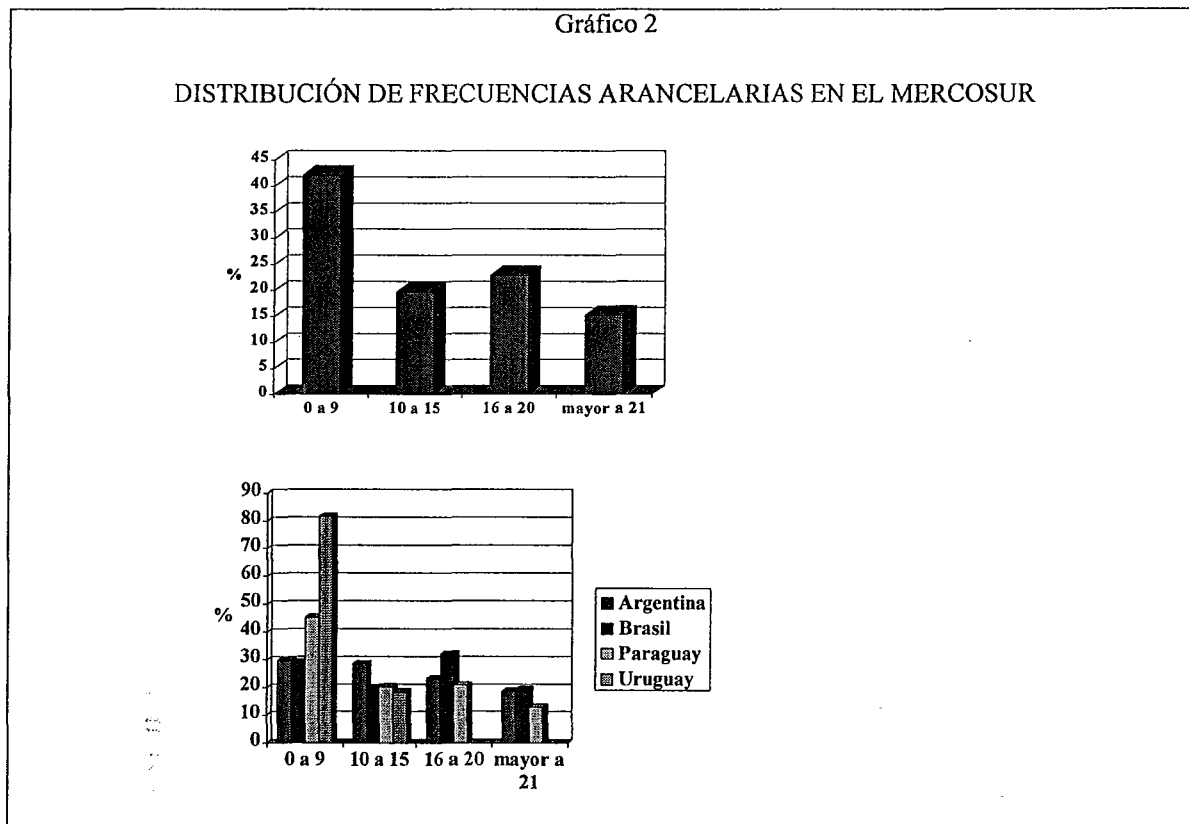
Cuadro 13

EL MERCOSUR Y SU ARANCEL EXTERNO COMÚN, 1995

| Producto | Rango arancelario |
|--------------------------------------|-------------------|
| Materias primas y alimentos | 0-9 |
| Productos agrícolas y semiprocesados | 10-15 |
| Textiles y productos manufacturados | 15-20 |

Fuente: Internet.

La tarifa externa común no abarca a todos los productos. De hecho el tratado de Asunción permitía a los miembros del Mercosur el mantener aranceles nacionales superior al techo del arancel externo común. Estos aranceles o tarifas nacionales se justifican sobre la base de que los productores necesitaban más tiempo para adaptarse a los requisitos de la competencia. De alguna manera las tarifas nacionales han beneficiado a estos productos. Estos han pasado a representar un parte significativa del comercio al interior del Mercosur. Las tarifas nacionales afectan básicamente a bienes de capital, hardware electrónico y vehículos. Las tarifas nacionales sobre bienes de capital han de converger con el arancel externo común en el año 2001 y los aranceles sobre productos de computación y electrónica convergirán en el año 2005. Los aranceles para automóviles que debían de haberse situado en los rangos del arancel externo común se sitúan aún en algunos casos en 35%. A 1999, la distribución de frecuencias en el Mercosur se presenta el gráfico 2.



ALADI (1999).

3. La comunidad andina

La comunidad andina aplica la nomenclatura arancelaria de los países miembros de la comunidad andina. Esta nomenclatura está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. El arancel contiene 6728 partidas arancelarias de 10 dígitos. El arancel se cobra sobre el valor CIF de las importaciones. El arancel tiene un rango de 5%-20%.

El sector de vehículos automotrices tiene un arancel del 35%. El arancel externo común de la comunidad andina se basaría en cuatro tasas arancelarias (0%, 5%, 10% y 15%). Hasta la fecha y por falta de consenso las tasas arancelarias incluyen tarifas intermedias tal y como muestra el cuadro 14.

Cuadro 14

DISTRIBUCIÓN DE LAS FRECUENCIAS ARANCELARIAS EN LA
COMUNIDAD ANDINA, 1999

| Tasa arancelaria | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú | Venezuela |
|------------------|---------|----------|---------|-------|-----------|
| 0 | 0 | 2.19 | 0.28 | 0.01 | 0.52 |
| 1-4 | 6.53 | 0.24 | 3.19 | 0 | 0 |
| 5 | 0 | 35.21 | 1.51 | 0 | 33.76 |
| 6-9 | 0 | 0.01 | 34.65 | 0 | 0 |
| 10 | 93.47 | 14.49 | 3.43 | 0 | 16.37 |
| 11-14 | 0 | 0.01 | 14.16 | 84.69 | 0 |
| 15 | 0 | 24.05 | 2.39 | 0 | 25.04 |
| 16-19 | 0 | 0 | 16.12 | 0 | 0 |
| 20 | 0 | 23.60 | 2.50 | 15.30 | 24.11 |
| Mayor de 21 | 0 | 0.19 | 21.78 | 0 | 0.19 |

Fuente: Sobre la base de ALADI (1999).

4. El G-3

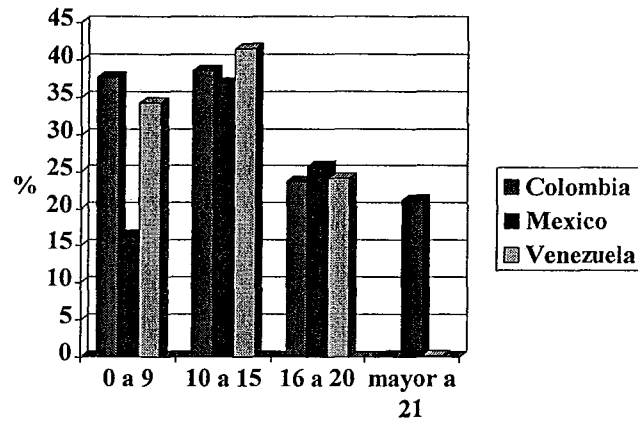
El programa de liberalización del G-3 estableció en como horizonte temporal un de 10 años a partir del 1 de enero de 1995. El programa de liberalización debería culminar el 1 de julio del año 2004. Al igual que en otros casos la desgravación arancelaria es asimétrica. México desgravó en un 29% de sus productos mientras que Colombia y Venezuela lo harían en un 12%. A partir de ahí todos los países desgravarían en un 10% de manera lineal hasta llegar a conformar la zona de libre comercio en el año 2004.

Inicialmente algunos productos quedaron exentos del pago de aranceles o quedarían liberados en un plazo de cinco años. Estos productos por lo general corresponden a aquellos rubros incluidos en los acuerdos de alcance parcial. Los productos colombianos que pueden ingresar libres de impuestos a México incluyen vestidos, carbón, ferroníquel, esmeraldas, carteras, maletas de cuero, productos editoriales y productos químicos diversos. Los productos Mexicanos que ingresan libres de impuestos en Colombia son: computadoras, fotocopiadoras, cassettes, micrófonos, láminas de cobre, zinc, tereftalatos y etilenglicol.

Los países miembros del G-3 no tienen un arancel externo común y tampoco han iniciado negociaciones comerciales para el establecimiento de dicho arancel o para un calendario para su futuro establecimiento. Los países del G-3 aplican los aranceles nacionales. De hecho Colombia y Venezuela aplican el arancel correspondiente a la comunidad andina. México aplica su arancel nacional (véase el gráfico 3).

Gráfico 3

LA FRECUENCIA ARANCELARIA EN EL G-3



Fuente: Sobre la base de ALADI (1999).

Cuadro 15

ALGUNOS PRODUCTOS MEXICANOS CON ARANCEL SUPERIOR AL 20%, 1999

| Producto | Arancel |
|---------------------------------------|---------|
| Productos avícolas | 260 |
| Productos avícolas | 240 |
| Queso fresco y queso fundido | 125 |
| Tabaco rubio | 45 |
| En grano ((10030002) | 118 |
| Grasa de cerdo | 260 |
| Leche en polvo | 118 |
| Productos textiles. Capítulos 61 y 62 | 35 |

Fuente: Sobre la base de ALADI (1999).

5. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La desgravación arancelaria en el tratado de libre comercio de América del Norte establece un calendario de acuerdo a cinco categorías. La primera categoría se denomina A y comprende aquellos productos a los cuales se otorga una desgravación inmediata a partir de la entrada en vigor del tratado de libre comercio. La segunda categoría (Categoría B) incluye aquellos productos a los cuales se otorga una desgravación en cinco años en cinco etapas iguales. Estos productos tienen un arancel 0 desde el primero de enero de 1998. La tercera categoría (categoría C) incluye aquellos productos que se desgravan totalmente en diez años en diez etapas iguales. Estos productos tendrán un arancel cero a partir del 1 de enero del año 2003. La cuarta categoría (categoría C+) son productos sensitivos y consisten en productos agrícolas para los cuales el período de transición hacia un arancel cero es de quince años. Finalmente la última categoría (categoría D) corresponde a los productos que se han siempre estado exentos de aranceles. El universo que abarca la eliminación progresiva de los aranceles se muestra en el cuadro 16 y se desprende del cuadro que la liberalización es asimétrica en el sentido de que otorga una mayor apertura del mercado Norteamericano debido al reconocimiento de niveles de desarrollo dispares.

Cuadro 16

DESGRAVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MÉXICANAS

(Porcentajes)

| | Exportaciones de México | | Importaciones de México | |
|---|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| | Estados Unidos | Canadá | Estados Unidos | Canadá |
| Desgravación inmediata | 84 | 79 | 43 | 41 |
| Desgravación en un plazo de cinco años | 8 | 8 | 18 | 19 |
| Desgravación en un plazo de diez años | 7 | 12 | 38 | 38 |
| Desgravación en un plazo de quince años | 1 | 1 | 1 | 1 |

Fuente: Banco de México, 1994.

Finalmente el cuadro 17 muestra el arancel promedio implícito de los Estados Unidos para México, Canadá y sus socios principales.

Cuadro 17

ARANCEL PROMEDIO DE ESTADOS UNIDOS Y DE MÉXICO

Estados Unidos

| Arancel promedio simple para todos los productos por socio comercial | | | | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
| México | 3.52 | 3.23 | 2.59 | 2.41 | 1.61 | 1.23 | 1.06 | 1.11 | 0.68 |
| Canadá | 2.9 | 2.5 | 2.1 | 1.5 | 1.3 | 0.97 | 0.75 | 0.85 | 0.18 |
| Socios principales | 3.8 | 4.3 | 3.5 | 4.0 | 3.2 | 3.1 | 2.8 | 2.5 | 2.3 |
| Mundo | 4.2 | 4.0 | 3.9 | 3.9 | 3.7 | 3.2 | 3.0 | 2.8 | 2.6 |
| Arancel promedio simple para los principales productos | | | | | | | | | |
| México | 5.0 | 4.9 | 3.1 | 2.3 | 1.8 | 0.8 | 0.6 | 0.5 | 0.4 |
| Canadá | 1.04 | 0.8 | 0.6 | 0.3 | 0.3 | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.03 |
| Mundo | 5.6 | 5.4 | 5.0 | 4.9 | 4.7 | 4.1 | 3.8 | 3.5 | 3.3 |
| Arancel ponderado | | | | | | | | | |
| México | - | - | - | - | 1.4 | 0.8 | 0.6 | 0.6 | 0.5 |
| Canadá | - | - | - | - | 0.3 | 0.2 | 0.2 | 0.1 | 0.0 |
| Mundo | - | - | - | - | 3.9 | 3.3 | 3.1 | 3.3 | 2.8 |
| México | | | | | | | | | |
| Arancel promedio simple | 13.1 | 13.1 | 13.1 | 13.0 | 12.4 | 13.7 | 13.3 | 13.3 | 13.2 |
| Arancel promedio ponderado | 10.5 | 11.2 | 11.4 | 11.6 | 5.7 | 3.4 | 2.9 | 2.6 | 2.6 |

Fuente: Magic (1999).

6. El tratado de libre comercio México-Costa Rica y México-Nicaragua

El tratado de libre comercio México-Costa Rica entró en vigor en enero de 1995. Mediante este acuerdo Costa Rica y México redujeron las tasas arancelarias a cero en un 73% y 79% de las partidas arancelarias. Costa Rica excluyó de la negociación comercial 2% de sus productos correspondientes al sector agrícola y México excluyó el 1% de sus productos. En dicho acuerdo no se contempló la negociación comercial del sector servicios (véase el recuadro 5).

El tratado de libre comercio de México-Nicaragua tiene en apariencia un trato asimétrico a favor de Nicaragua. Según los términos del tratado el 77% de las exportaciones Nicaragüenses están exentas del pago del arancel de manera inmediata. El 3% quedaría libre en un plazo de 5 años, el 6% en un plazo de 10 años y el 14% en 15 años. Sin embargo, de facto, el 63% de las exportaciones Nicaragüenses entraban libres del pago de derecho arancelarios antes de la entrada en vigor del tratado. Esto significa que de hecho México está desgravando sólo el 14% en un plazo inmediato. Por su parte Nicaragua desgrava el 45% de manera inmediata, el 33% en 5 años y el 19% en 10 años. El cuadro 18 muestra los principales productos de desgravación nicaragüenses y mexicanos con sus plazos de desgravación correspondientes.

Recuadro 5**PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA**

Salvo que se disponga otra cosa en la lista de desgravación arancelaria de cada parte las siguientes categorías de desgravación arancelaria se aplican a la eliminación de aranceles aduaneros por cada parte conforme al artículo 3-04:

- a) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación A en la lista de desgravación de una parte se eliminarán por completo y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 1995;
- b) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación B en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 5 etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 1999;
- c) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 2004;
- d) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación D en la lista de desgravación de una parte continuarán recibiendo trato libre de arancel aduanero;
- e) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación E en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 15 etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 2009;
- f) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C-2 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 6 etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 1997 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 2002;
- g) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación Bp en la lista de desgravación de una parte se mantendrán sin reducción hasta el 31 de diciembre de 1998 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 1999;
- h) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C1 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 10 etapas anuales a partir del 1ro de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 2004; las primeras cinco etapas consistirán cada una en reducciones equivalentes al 3% de la tasa de arancel aduanero base y el arancel aduanero residual se eliminará en cinco etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 1999;
- i) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación E1 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 15 etapas anuales a partir del 1ro de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 2009; las primeras seis etapas consistirán cada una en reducciones equivalentes al 2.5% de la tasa de arancel aduanero base y el arancel aduanero residual se eliminará en nueve etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 1999;

/Continúa

Recuadro 5 (Conclusión)

j) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación AE en la lista de desgravación de una parte se aplicarán conforme a lo establecido en el anexo 3 al artículo 4-04 (comercio en azúcar);

k) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C3 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en dos etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 2003 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 2004;

l) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación E3 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 4 etapas anuales iguales a partir del 1ro de enero de 2006 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1ro de enero de 2009.

Fuente: SICE, Organización de Estados Americanos, 1999.

Cuadro 18

**PRINCIPALES PRODUCTOS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA CONTEMPLADOS
EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-NICARAGUA**

| Principales productos de desgravación Nicaragiense y su participación en el comercio bilateral | | | | | |
|--|-----------------|-------------------|--------------|---------|----------|
| Productos | Desgravación | | | | |
| | Inmediata | 5 años | 10 años | 15 años | Excluido |
| Melón | Tomates | Carne de pollo | Detergentes | Azúcar | |
| Sandía | Cebolla | Harinas | Yeso | Café | |
| Pepino | Ajo | Aceites vegetales | Congeladores | Plátano | |
| Fresa | Manzana | Chocolates | | | |
| Café instantáneo | Aguacate | Cerveza | | | |
| Fertilizantes | Embutidos | Cigarros | | | |
| Medicamentos | Galletas | Muebles | | | |
| Fibras sintéticas | Juguetes | Prendas de vestir | | | |
| Telas de algodón | Automóviles | | | | |
| Refrigeradores | Camiones | | | | |
| Radios | Estufas | | | | |
| Teléfonos | Televisores | | | | |
| Principales productos de desgravación Mexicana y su participación en el comercio bilateral | | | | | |
| Producto | Ron | Piñas | Arroz | Maíz | Azúcar |
| | Cuero crudo | Mangos | Cacao | | Café |
| | Carne de puerco | Guayabas | Quesos | | Plátano |
| | Cacahuates | Camarones | Sorgo | | |
| | Langostas | | Soya | | |
| | Lenguados | | Madera | | |
| | Truchas | | | | |
| | Yuca | | | | |
| | Pithaya | | | | |
| | Elotitos | | | | |
| | Artesanías | | | | |

Fuente: SECOFI (1998).

III. LOS BLOQUES REGIONALES: SU INSERCIÓN DIFERENCIADA EN EL COMERCIO MUNDIAL E INTRARREGIONAL

1. La inserción en el comercio mundial

En términos comerciales la inserción de un país en el comercio se puede medir como primera aproximación mediante el cociente entre los flujos comerciales (exportaciones más importaciones) y PIB. El cuadro 19 muestra esta magnitud por bloque regional para 1950-1998.

Cuadro 19

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES EN EL PIB A PRECIOS CORRIENTES, 1950-1998

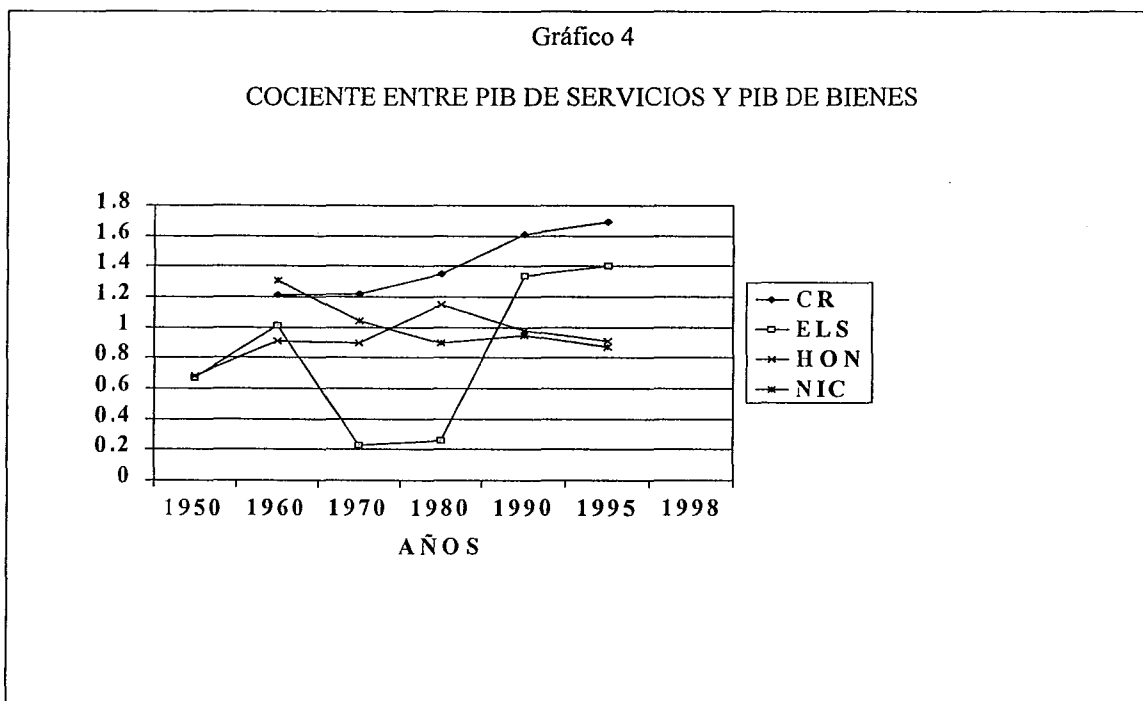
| País | Período | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1950-1960 | 1960-1970 | 1970-1980 | 1980-1990 | 1990-1998 |
| TLCAN (cuarto regionalismo) | | | | | |
| Canadá | 36.34 | 34.46 | 41.32 | 46.10 | 57.12 |
| Estados Unidos | 7.56 | 7.73 | 12.47 | 15.11 | 17.50 |
| México | 20.81 | 13.15 | 12.05 | 21.05 | 40.32 |
| Promedio | 21.57 | 18.45 | 21.95 | 27.42 | 38.31 |
| MCCA (segundo regionalismo) | | | | | |
| Costa Rica | n.a. | 44 | 51 | 56 | 60 |
| El Salvador | 37 | 43 | 53 | 40.4 | 43 |
| Guatemala | 24 | 27 | 36 | 29 | 33 |
| Honduras | 48 | 51 | 68 | 55 | 77 |
| Nicaragua | n.a. | 44 | 44 | - | 55 |
| Promedio | 36.3 | 41.8 | 50.4 | 45.1 | 53.6 |
| Mercosur (segundo regionalismo) | | | | | |
| Argentina | 15.21 | 14.25 | 12.04 | 12.03 | 14.19 |
| Brasil | 14.32 | 11.43 | 14.77 | 16.04 | 13.94 |
| Paraguay | 26.52 | 24.54 | 26.40 | 23.16 | 46.74 |
| Uruguay | 25.64 | 21.69 | 22.71 | 32.00 | 31.51 |
| Promedio | 20.4 | 18.0 | 19.0 | 20.8 | 26.6 |
| Comunidad Andina (segundo regionalismo) | | | | | |
| Bolivia | 23.49 | 36.37 | 34.50 | 25.60 | 37.82 |
| Colombia | 23.06 | 20.23 | 23.21 | 24.17 | 30.42 |
| Ecuador | 27.88 | 27.86 | 41.14 | 36.82 | 48.10 |
| Perú | 36.66 | 33.12 | 28.49 | 23.43 | 20.83 |
| Venezuela | 53.91 | 41.74 | 47.76 | 41.85 | 50.73 |
| Promedio | 33.0 | 31.9 | 35.0 | 30.4 | 37.6 |

Fuente: CEPAL, 1999.

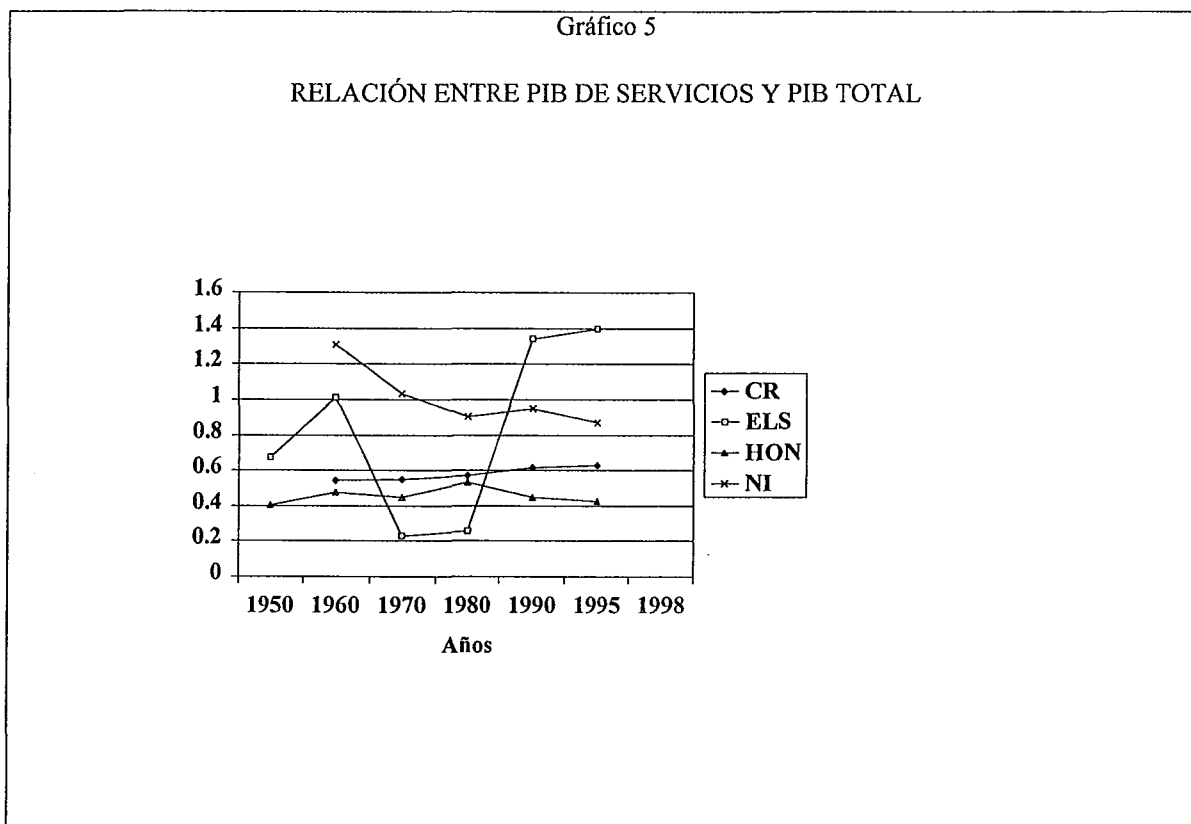
Con algunas excepciones, todos los países han aumentado su participación de las exportaciones e importaciones en el PIB indicando un mayor grado de inserción en la economía mundial. Los casos más notables son Honduras y Canadá cuyos coeficientes de apertura aumentaron en 20 puntos porcentuales entre 1960 y 1998. No obstante en algunos países el coeficiente de apertura no es elevado (Estados Unidos y Argentina tienen coeficientes de apertura de 17.5% y 14.2%). Esto podría significar que se trata de países que orientan sus recursos a la producción interna más que países que buscan la apertura económica.

El indicador aquí utilizado (la suma de las exportaciones e importaciones como proporción del PIB en términos nominales) está sujeta a dos tipos de limitantes. La primera se refiere a los procesos de agregación.

Cambios estructurales en la composición del PIB por sector de actividad económica pueden distorsionar el significado de las variables macroeconómicas. De hecho, cambios en la composición del sector servicios en el PIB pueden causar distorsiones al medir el intercambio de mercancías por la producción de bienes y servicios y no sólo de bienes. Como anota Irwin (1996), sólo la agricultura, minería y la manufactura producen bienes que se registran en las estadísticas de comercio internacional. Así un cambio sectorial a favor de la producción de servicios podría de hecho enmascarar el peso y significado del comercio en el sector de los comercializables. Los gráficos 4 y 5 muestran para Centroamérica la evolución del cociente entre el PIB de los servicios y el PIB de bienes y el cociente entre el PIB de servicios y PIB total.



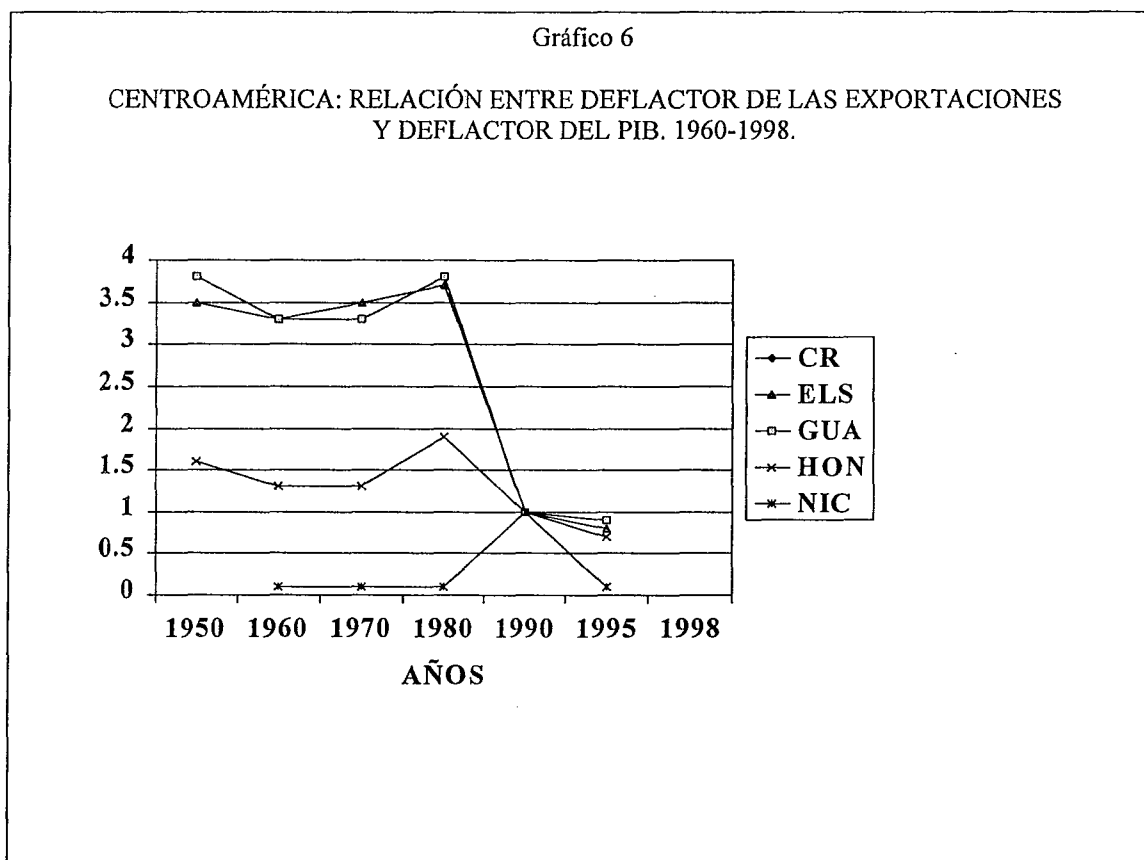
Fuente: CEPAL (1998).



Fuente: CEPAL (1999).

Para el caso de Centroamérica tal y como muestra el gráfico 4 la participación del PIB de servicios sobre el PIB de bienes muestra un aumento entre 1950 y 1995 en los casos de El Salvador y Costa Rica. Para Honduras el peso del PIB de servicios creció moderadamente y para Nicaragua la participación de los servicios disminuyó. Este comportamiento se refleja de manera más moderada en el gráfico 5 que muestra el peso del sector servicios en el PIB (véase el apéndice 2, para una descripción más detallada).

La segunda limitante de la medición de la apertura en términos de importaciones más exportaciones como participación del PIB nominal tiene que ver con cambios en los precios relativos. Los sectores ligados a la exportación pueden tener más dinamismo que los sectores ligados a la producción de los no comercializables y arrojar mayores tasas de crecimiento de la productividad. Esto puede reflejarse en diferenciales de inflación entre los deflatores del PIB y de las exportaciones. Así una menor tasa de variación del deflactor de las exportaciones con respecto al deflactor del PIB, implicará un mayor coeficiente de apertura en términos reales. De aquí que el coeficiente de apertura medido en términos corrientes puede de hecho subestimar el grado real de apertura que tendría en cuenta variaciones en los precios relativos de los sectores comercializables. El gráfico 6, muestra la razón entre deflatores de las exportaciones y el deflactor del PIB para Centroamérica.



Fuente: CEPAL (1999)

A excepción de Nicaragua los demás países muestran que el deflactor de las exportaciones sobre el deflactor del PIB ha disminuido sustancialmente entre 1950 y 1998. Esto puede deberse en primer lugar a la disminución del precio de las materias primas y también al aumento de la productividad de las exportaciones.

Teniendo en cuenta ambas limitantes, el cuadro 20 presenta los índices de apertura medidos en términos del PIB de bienes para tener en cuenta los cambios estructurales, y expresados en magnitudes reales y con el fin de incorporar cambios en los precios relativos.

Cuadro 20

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES EN EL PIB DE
BIENES EN TÉRMINOS REALES, 1950-1998, 1990 = 100

| País | Período | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1950-1960 | 1960-1970 | 1970-1980 | 1980-1990 | 1990-1998 |
| TLCAN (cuarto regionalismo) | | | | | |
| Canadá | | | | | |
| Estados Unidos | | | | | |
| México | | | | 62.7 | 129.8 |
| Promedio | | | | | |
| MCCA (segundo regionalismo) | | | | | |
| Costa Rica | 90 | 120 | 140 | 120 | 170 |
| El Salvador | 70 | 80 | 100 | 90 | 120 |
| Guatemala | 90 | 110 | 120 | 90 | 110 |
| Honduras | 130 | 160 | 160 | 130 | 120 |
| Nicaragua | 90 | 100 | 110 | 90 | 90 |
| Promedio | 94 | 114 | 126 | 104 | 122 |
| Mercosur (segundo regionalismo) | | | | | |
| Argentina | 28.61 | 28.23 | ... | 23.39 | 41.82 |
| Brasil | 32.70 | 23.75 | ... | 19.44 | 31.88 |
| Paraguay | 26.95 | 32.00 | ... | 46.90 | 157.04 |
| Uruguay | 48.34 | 40.35 | ... | 49.94 | 84.26 |
| Promedio | 27.32 | 24.9 | ... | 34.2 | 78.8 |
| Comunidad Andina (segundo regionalismo) | | | | | |
| Bolivia | 61.5 | 61.6 | ... | 60.51 | 84.82 |
| Colombia | 33.28 | 28.38 | ... | 48.50 | 59.55 |
| Ecuador | 34.42 | 40.98 | ... | 58.80 | 85.62 |
| Perú | 42.79 | 49.63 | ... | 38.61 | 51.47 |
| Venezuela | 114.74 | 84.19 | ... | 93.17 | 99.36 |
| Promedio | 57.35 | 53.0 | ... | 60.0 | 76.2 |

Fuente: CEPAL, 1999.

Una manera alternativa es incluir servicios y computar exportaciones e importaciones de bienes y servicios sobre PIB total en términos reales. Los resultados se presentan en el cuadro 21.

Cuadro 21

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES
DE SERVICIOS EN EL PIB TOTAL EN TÉRMINOS REALES, 1950-1998

| País | Período | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1950-1960 | 1960-1970 | 1970-1980 | 1980-1990 | 1990-1998 |
| TLCAN (cuarto regionalismo) | | | | | |
| Canadá | | | | | |
| Estados Unidos | 7.67 | 9.47 | 12.61 | 15.96 | 23.43 |
| México | 27.47 | 20.82 | 20.32 | 30.04 | 49.84 |
| Promedio | | | | | |
| MCCA (segundo regionalismo) | | | | | |
| Costa Rica | 61.01 | 69.67 | 84.50 | 83.06 | 88.24 |
| El Salvador | 54.77 | 62.17 | 67.40 | 59.73 | 64.20 |
| Guatemala | 40.75 | 46.52 | 54.05 | 45.25 | 51.70 |
| Honduras | 65.63 | 78.67 | 84.64 | 68.83 | 66.83 |
| Nicaragua | 53.41 | 60.71 | 69.66 | 61.71 | 67.48 |
| Promedio | 55.11 | 63.55 | 72.05 | 63.72 | 67.69 |
| MERCOSUR (segundo regionalismo) | | | | | |
| Argentina | 22.88 | 21.07 | 21.53 | 26.06 | 20.17 |
| Brasil | 25.79 | 16.99 | 22.25 | 20.52 | 20.78 |
| Paraguay | 31.20 | 31.50 | 33.80 | 42.70 | 100.40 |
| Uruguay | 46.17 | 40.46 | 47.91 | 52.71 | 49.98 |
| Promedio | 31.51 | 27.5 | 31.37 | 25.61 | 47.83 |
| Comunidad Andina (segundo regionalismo) | | | | | |
| Bolivia | 53.34 | 51.19 | 52.87 | 41.13 | 43.03 |
| Colombia | 39.19 | 39.19 | 30.89 | 30.64 | 49.47 |
| Ecuador | 41.40 | 41.40 | 50.46 | 49.32 | 53.91 |
| Perú | 43.75 | 43.75 | 42.10 | 38.47 | 28.53 |
| Venezuela | 90.0 | 89.25 | 69.10 | 52.70 | 65.82 |
| Promedio | 53.54 | 53.0 | 49.1 | 42.5 | 48.15 |

Fuente: CEPAL, 1999.

En todos los casos los índices de apertura que incluyen la corrección por el peso del sector servicios y de precios relativos son más elevados que aquellos expresados en magnitudes nominales. Esto mostraría que la medición de la apertura comercial a precios corrientes y sin considerar los cambios en la composición del PIB subestima el grado real de inserción de un país o un bloque regional en el comercio mundial.

De los bloques regionales aquí considerados, el MCCA es el más abierto en términos de bienes (112%) y en términos de bienes y servicios (64%). Por su parte el Mercosur es el bloque regional que registra los menores índices de apertura comercial (41% para bienes y 33% para

bienes y servicios en promedio). Esto se debe básicamente a que Argentina y Brasil son economías que se caracterizan por la importancia de su mercado interno. El mismo caso ocurre en el marco del TLCAN. Estados Unidos se caracteriza por tener un sector externo cuya importancia en el PIB ha venido creciendo pero que todavía es menor al de los otros componentes de la demanda agregada. Finalmente la Comunidad Andina tiene un grado de apertura comercial intermedio que sobrepasa el 60% en términos de bienes y roza el 50% para los bienes y servicios.

Midiendo el grado de apertura en términos de bienes el cuadro 20 muestra que los bloques regionales en general han aumentado su inserción en el comercio internacional. El MCCA ha pasado de tener un índice de apertura de 94% durante el período 1950-1960 a 120% para el período 1990-1998. Durante los mismos períodos de tiempo el Mercosur registró índices de 27% y 79% y la Comunidad Andina de 57% a 76%.

Esto refleja un hecho estilizado. El abandono del primer regionalismo y la adopción en la mayor parte de los casos del segundo regionalismo, basado este en la renovación de acuerdos ya existentes (MCCA, Pacto Andino) o en nuevos tratados (Mercosur), resulta en un mayor grado de inserción de las economías en el intercambio mundial de bienes.

No obstante, tal y como lo muestra el cuadro 21, no se puede afirmar lo mismo respecto de su inserción en el mercado de bienes y servicios. De hecho en los casos del MCCA y el Mercosur (exceptuando Paraguay) el auge de la apertura en el comercio de bienes y servicios se da en el período 1970-1980. Y la Comunidad Andina registra su mayor coeficiente de apertura para 1950-1960. Así los procesos de apertura externa que surgieron con el segundo regionalismo fueron de alguna manera procesos incompletos al no promover la inserción del sector servicios.

Los indicadores de la inserción en el comercio global, al ser indicadores agregados, no distinguen entre regiones comerciales. De hecho, la creciente importancia de la inserción en el comercio internacional de bienes para una economía nacional puede ser el resultado de un mayor peso en el comercio intrarregional comercial que extrarregional. Esta distinción puede tener importantes consecuencias para los acuerdos comerciales ya que es un primer paso para el análisis del grado de regionalización de los bloques comerciales.

2. La inserción en el comercio intrarregional

En esta sección la inserción en el comercio intrarregional se analiza mediante matrices de comercio intrarregional para distintos bloques comerciales (cuadros 22 a 26) y el cómputo de índices de intensidad y propensión comercial.

El índice de intensidad del comercio intrarregional se define como es la participación de las exportaciones del país i que se destinan al país j dividido por la participación del país j en las importaciones. El índice de propensión al comercio intrarregional (IPCI) se define como el grado

de apertura intrarregional entre un país i y un país j dividido por la participación de las importaciones del país j en las exportaciones mundiales.⁶

Los cuadros 22-26 muestran matrices del comercio intrarregional como porcentaje del comercio total de los países de América Latina clasificados por bloque regional (Mercado Común Centroamericano, Mercosur, Comunidad Andina y G-3).

A excepción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, La participación del comercio intrarregional en el total es por lo general poco significativa para todos los bloques comerciales. Para el Grupo de los Tres esta cifra no alcanza el 10% mientras que en los casos del Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina dicha participación rara vez la sobrepasa el 10%.

En el caso del Mercosur los promedios son, en su conjunto, más dispersos. Esta elevada varianza se explica básicamente por la coexistencia al interior de este bloque comercial de dos países grandes (Argentina, Brasil) con dos de menor tamaño (Paraguay y Uruguay). A modo de ejemplo Uruguay representa en promedio el 2% de las exportaciones de Brasil mientras que Brasil representa el 31% de las exportaciones uruguayas. El eje Argentina-Brasil explica el importante aumento en la participación del comercio intrarregional en el Mercosur. Esta cifra se situaba para el conjunto de los países de este bloque comercial en 9% en 1990 y ha pasado a 25% en 1997.

Así como la relación bilateral Argentina-Brasil es crucial importancia para el Mercosur, en los demás bloques regionales se da un fenómeno similar aunque en una escala más reducida. En el Mercado Común Centroamericano la relación más importante es la de Guatemala con El Salvador. El Salvador representa en promedio 11.5% de las exportaciones Guatemaltecas. Guatemala representa el 15% en promedio de las exportaciones Salvadoreñas. En la comunidad Andina las relaciones bilaterales de mayor importancia son entre Bolivia y Perú y entre Colombia y Venezuela. La participación de las exportaciones bolivianas a Perú en el total es de 11%. Las exportaciones de Colombia a Venezuela representan 7.5% del total de sus ventas externas.

Este hecho estilizado indica que el bloque regional *per se* puede no ser la manera indicada para el desarrollo de los flujos comerciales y que quizás una relación bilateral significativa puede ser de mayor importancia para el desarrollo del comercio. Aún así algunas de estas relaciones bilaterales son relaciones comerciales asimétricas. Tomando como coeficiente de asimetría la

⁶ El índice de intensidad comercial regional se define como $ICR_{ij} = X_{ij}/M_j$, donde, X_{ij} es la participación de las exportaciones del país i al país j en las totales y M_j es la participación de las importaciones del país j en las mundiales. Este tercer índice denominado índice de propensión al comercio intrarregional (IPCI) se define como $IPCI_{ij} = (X_{ti}/PIB_i) * (X_{ij}/M_j)$

dónde, $IPCI_{ij}$ = índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente entre el país i y el país j .
 X_{ti} = exportaciones totales del país i ; PIB_i = producto interno bruto del país i ; X_{ij} = participación de las exportaciones del país i con destino al país j ; M_j = participación de las importaciones totales del país j en las importaciones mundiales.

Este índice puede también expresarse como el grado de apertura intrarregional entre un país i y un país j dividido por la participación de las importaciones del país j en las exportaciones mundiales. Es decir, $IPCI_{ij} = (X_{ti}/PIB_i) * (X_{ij}/M_j) = (X_{ij}/PIB_i)/M_j$, donde, X_{ij} es el valor de las importaciones intrarregionales del país i al país j .

relación exportaciones de un país x a un país relativa a la relación entre las exportaciones del país y al país x, se encuentra que existen importantes relaciones asimétricas entre Estados Unidos y México (8), Salvador-Honduras (4), Argentina-Paraguay (8), Brasil-Paraguay (14), Bolivia-Colombia (24).

En términos de participación de las exportaciones intrarregionales, las relaciones bilaterales importantes no sólo se dan entre países grandes (Argentina-Brasil) sino que también pueden formarse entre países grandes y pequeños (Paraguay-Brasil), y entre países pequeños (Guatemala-El Salvador). Sin embargo en términos de participación porcentual los lazos comerciales más fuertes se dan entre países pequeños y grandes y entre países de menor o mayor tamaño relativo. Esto justificaría de alguna manera el planteamiento conceptual que sustenta al cuarto regionalismo.

Cuadro 22

TLCAN MATRIZ DE EXPORTACIONES INTRARREGIONALES COMO PORCENTAJE DE LAS TOTALES, 1990-1998

| | Canadá | Estados Unidos | México |
|----------------|--------|----------------|--------|
| Canadá | | | |
| 1990 | | 75.4 | 0.35 |
| 1993 | | 81.3 | 0.43 |
| 1995 | | 80.4 | 0.41 |
| 1996 | | 82.3 | 0.43 |
| 1997 | | 83.2 | 0.43 |
| 1998 | | 85.0 | 0.39 |
| Promedio | | 81.27 | 0.41 |
| Estados Unidos | | | |
| 1990 | 21.11 | | 7.22 |
| 1993 | 21.55 | | 8.96 |
| 1995 | 21.65 | | 7.80 |
| 1996 | 21.29 | | 9.11 |
| 1997 | 21.83 | | 10.38 |
| 1998 | 22.65 | | 11.61 |
| Promedio | 21.68 | | 9.18 |
| México | | | |
| 1990 | 0.61 | 79.2 | |
| 1993 | 3.03 | 82.6 | |
| 1995 | 2.54 | 85.67 | |
| 1996 | 2.27 | 85.32 | |
| 1997 | 1.96 | 85.44 | |
| 1998 | 1.30 | 87.59 | |
| Promedio | 1.95 | 70.97 | |

Fuente: MAGIC (1999) y DOTS (1990-1999).

Cuadro 23

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO. MATRIZ DE EXPORTACIONES
INTRARREGIONALES COMO PORCENTAJE DE LAS TOTALES, 1990-1998

| | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua |
|--------------------|------------|-------------|-----------|----------|-----------|
| Costa Rica | | | | | |
| 1990 | | 2.47 | 3.27 | 1.26 | 1.85 |
| 1993 | | 2.27 | 2.16 | 1.90 | 3.07 |
| 1995 | | 2.46 | 1.76 | 0.67 | 3.44 |
| 1996 | | 2.40 | 1.15 | 0.76 | 3.79 |
| 1997 | | 2.37 | 1.89 | 0.74 | 3.73 |
| 1998 | | 2.47 | 1.75 | 0.77 | 3.42 |
| Promedio | | 2.41 | 2.05 | 1.02 | 3.22 |
| El Salvador | | | | | |
| 1990 | 8.19 | | 17.24 | 2.9 | 1.54 |
| 1993 | 8.96 | | 21.85 | 6.51 | 9.75 |
| 1995 | 8.79 | | 14.69 | 6.89 | 4.50 |
| 1996 | 9.12 | | 20.59 | 9.51 | 5.20 |
| 1997 | 4.51 | | 8.85 | | 2.59 |
| 1998 | 4.61 | | 8.63 | | 2.66 |
| Promedio | 7.36 | | 15.31 | 4.30 | 3.54 |
| Guatemala | | | | | |
| 1990 | 6.19 | 12.05 | | 3.18 | 2.68 |
| 1993 | 7.08 | 14.23 | | 5.74 | 4.10 |
| 1995 | 5.22 | 13.89 | | 6.56 | 3.67 |
| 1996 | 4.72 | 10.77 | | 6.31 | 3.69 |
| 1997 | 3.47 | 9.76 | | 5.61 | 2.65 |
| 1998 | 2.94 | 8.03 | | 4.87 | 2.20 |
| Promedio | 4.94 | 11.46 | | 5.36 | 3.16 |
| Honduras | | | | | |
| 1990 | 0.12 | 1.56 | 1.44 | | 0.12 |
| 1993 | 0.36 | 2.25 | 1.88 | | 0.44 |
| 1995 | 0.52 | 0.81 | 2.28 | | 0.62 |
| 1996 | 0.53 | 2.59 | 1.70 | | 0.61 |
| 1997 | 0.46 | | 1.69 | | 0.57 |
| 1998 | 1.54 | | 5.33 | | 1.89 |
| Promedio | 0.59 | 1.20 | 2.37 | | 0.71 |
| Nicaragua | | | | | |
| 1990 | 4.91 | 3.07 | 3.99 | 2.76 | |
| 1993 | 4.18 | 6.08 | 1.14 | 2.66 | |
| 1995 | 3.23 | 7.07 | 1.41 | 1.01 | |
| 1996 | 2.90 | 7.89 | 1.29 | 0.97 | |
| 1997 | 2.73 | 7.29 | 0.89 | 0.93 | |
| 1998 | 3.67 | 7.40 | 0.91 | 0.96 | |
| Promedio | 3.60 | 6.47 | 1.61 | 1.55 | |

Fuente: DOTS (1990-1998).

Desde la perspectiva de su evolución temporal los flujos intrarregionales han incrementado su participación en el total a partir de 1990. Esto indica que el segundo

regionalismo, tanto mediante la creación de un acuerdo comercial como el Mercosur o la revitalización de los acuerdos existentes ha favorecido el intercambio regional. Este incremento del comercio intrarregional ha sido notable en el caso del Mercosur. La participación de las exportaciones Argentinas y Paraguayas a Brasil han aumentando entre 1990 y 1996 de 11.5% a 28.1% y de 29.35 a 44.2% respectivamente. De la misma manera las exportaciones de Brasil, Paraguay y Uruguay a Argentina experimentaron aumentos durante el mismo periodo de tiempo de 11, 7 y 8 puntos porcentuales. Para el resto de los bloques comerciales los aumentos no pasan de cuatro puntos porcentuales.

Cuadro 24

MERCOSUR. MATRIZ DE EXPORTACIONES INTRARREGIONALES COMO PORCENTAJE DE LAS TOTALES 1990-1998

| | Argentina | Brasil | Paraguay | Uruguay |
|------------------|-----------|--------|----------|---------|
| Argentina | | | | |
| 1990 | | 11.52 | 1.19 | 2.13 |
| 1993 | | 21.45 | 2.07 | 3.90 |
| 1995 | | 29.48 | 1.31 | 3.16 |
| 1996 | | 27.80 | 1.06 | 3.05 |
| 1997 | | 27.57 | 2.18 | 2.71 |
| 1998 | | 28.07 | 2.20 | 3.11 |
| Promedio | | 24.32 | 1.67 | 3.01 |
| Brasil | | | | |
| 1990 | 2.05 | | 1.21 | 0.94 |
| 1993 | 9.44 | | 2.48 | 2.00 |
| 1995 | 8.67 | | 2.79 | 1.74 |
| 1996 | 10.83 | | 2.78 | 1.70 |
| 1997 | 13.52 | | 2.61 | 1.61 |
| 1998 | 13.71 | | 2.46 | 1.70 |
| Promedio | 9.7 | | 2.39 | 1.6 |
| Paraguay | | | | |
| 1990 | 5.17 | 29.35 | | 1.13 |
| 1993 | 8.46 | 27.99 | | 0.91 |
| 1995 | 8.07 | 40.26 | | 3.03 |
| 1996 | 11.0 | 44.22 | | 2.26 |
| 1997 | 12.47 | 38.46 | | 1.64 |
| 1998 | 22.90 | 25.47 | | 2.15 |
| Promedio | 11.3 | 34.29 | | 1.85 |
| Uruguay | | | | |
| 1990 | 4.74 | 29.25 | 0.35 | |
| 1993 | 18.83 | 21.81 | 0.95 | |
| 1995 | 12.69 | 33.10 | 1.18 | |
| 1996 | 11.35 | 34.67 | 2.09 | |
| 1997 | 12.67 | 33.61 | 2.17 | |
| 1998 | 15.78 | 34.37 | 2.11 | |
| Promedio | 12.68 | 31.14 | 1.48 | |

Fuente: DOTS 1990-1998.

En suma la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales muestra un proceso de regionalización y por ende justifica la existencia de los bloques comerciales. Sin embargo este proceso de regionalización está sustentado por relaciones comerciales bilaterales.

Cuadro 25

COMMUNIDAD ANDINA. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES
COMO PROPORCIÓN DE LAS TOTALES, 1990-1998

| | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú | Venezuela |
|------------------|---------|----------|---------|-------|-----------|
| Bolivia | | | | | |
| 1990 | | 0.43 | ... | 5.74 | 0.33 |
| 1993 | | 4.60 | 0.87 | 9.83 | 0.25 |
| 1995 | | 5.42 | 0.59 | 12.46 | 0.53 |
| 1996 | | 9.54 | 0.58 | 11.10 | ... |
| 1997 | | 6.87 | 0.28 | 12.39 | 0.11 |
| 1998 | | 7.69 | 0.30 | 13.85 | 0.11 |
| Promedio | | 5.76 | 0.5 | 10.90 | 0.27 |
| Colombia | | | | | |
| 1990 | 0.07 | | 1.11 | 1.32 | 3.02 |
| 1993 | 0.24 | | 2.99 | 2.82 | 9.63 |
| 1995 | 0.24 | | 4.25 | 5.71 | 9.49 |
| 1996 | 0.29 | | 4.02 | 5.86 | 7.45 |
| 1997 | 0.30 | | 4.05 | 2.94 | 7.50 |
| 1997 | 0.32 | | 4.16 | 1.01 | 7.70 |
| Promedio | 0.24 | | 3.43 | 3.28 | 7.47 |
| Ecuador | | | | | |
| 1990 | | 1.18 | | 5.08 | 0.66 |
| 1993 | 0.07 | 4.72 | | 4.35 | 0.33 |
| 1995 | 0.09 | 5.78 | | 1.58 | 0.78 |
| 1996 | 0.08 | 5.68 | | 0.97 | 0.67 |
| 1997 | | 6.24 | | 1.60 | 0.67 |
| 1998 | | 6.44 | | 1.73 | 0.28 |
| Promedio | 0.08 | 5.01 | | 2.6 | 0.57 |
| Perú | | | | | |
| 1990 | 0.61 | 2.90 | 0.98 | | 1.68 |
| 1993 | 1.82 | 2.48 | 1.33 | | 2.17 |
| 1995 | 1.40 | 2.19 | 0.85 | | 2.94 |
| 1996 | 1.74 | 2.07 | 1.21 | | 2.15 |
| 1997 | 1.65 | 2.31 | 1.66 | | 2.07 |
| 1998 | 2.07 | 2.86 | 1.94 | | 2.40 |
| Promedio | 1.55 | 2.47 | 1.33 | | 2.24 |
| Venezuela | | | | | |
| 1990 | 0.0 | 1.88 | 0.39 | 0.16 | |
| 1993 | 0.01 | 5.68 | 0.29 | 0.60 | |
| 1995 | 0.06 | 6.40 | 1.23 | 1.77 | |
| 1996 | 0.05 | 5.18 | 1.07 | 1.90 | |
| 1997 | 0.08 | 5.70 | 1.03 | 1.43 | |
| 1998 | 0.10 | 6.84 | 1.21 | 1.83 | |
| Promedio | 0.05 | 5.28 | 0.87 | 1.28 | |

Fuente: DOTS 1990-1998.

Cuadro 26

G-3. EXPORTACIONES INTRARREGIONALES COMO PORCENTAJE DE LAS TOTALES 1990-1998

| | Colombia | México | Venezuela |
|-----------|----------|--------|-----------|
| Colombia | | | |
| 1990 | | 0.61 | 3.02 |
| 1993 | | 1.11 | 9.63 |
| 1995 | | 0.91 | 9.44 |
| 1996 | | 0.84 | 7.45 |
| 1997 | | 1.05 | 7.50 |
| 1998 | | 1.06 | 7.50 |
| Promedio | | 0.93 | 7.47 |
| México | | | |
| 1990 | 0.40 | | 0.50 |
| 1993 | 0.46 | | 0.44 |
| 1995 | 0.60 | | 0.48 |
| 1996 | 0.46 | | 0.44 |
| 1997 | 0.46 | | 0.61 |
| 1998 | 0.49 | | 0.61 |
| Promedio | 0.48 | | 0.51 |
| Venezuela | | | |
| 1990 | 1.88 | 0.50 | |
| 1993 | 6.17 | 0.44 | |
| 1995 | 6.35 | 0.48 | |
| 1996 | 5.18 | 0.44 | |
| 1997 | 5.70 | 1.65 | |
| 1998 | 6.84 | 1.86 | |
| Promedio | 5.28 | 0.90 | |

Fuente: DOTS 1990-1998.

La medición del grado de regionalización de los flujos comerciales mediante la participación del comercio intrarregional sobre el total no está exenta de dificultades. En particular hay que señalar que las variaciones del comercio extrarregional pueden afectar a dicho indicador sin que por ello hay variado la orientación regional del comercio.

A modo de ejemplo supóngase un país que exporta extrarregionalmente productos tradicionales (café, banano, azúcar) y que exporta intrarregionalmente productos manufacturados. Supóngase además que debido a factores exógenos las exportaciones tradicionales inician un proceso expansivo. Para este caso particular el indicador aquí mencionado disminuiría luego de la expansión de las exportaciones tradicionales. La interpretación del indicador es que el país ha disminuido su grado de regionalización. Sin embargo esta interpretación es incorrecta. Lo que ha ocurrido es una expansión de la producción de bienes tradicionales debido a factores exógenos.

Existen dos indicadores propuestos en la literatura que intentan solucionar este problema. El primero es el índice de intensidad del comercio intrarregional y representa la participación de

las exportaciones del país *i* que se destinan al país *j* dividido por la participación del país *j* en las importaciones mundiales. Si la participación de las exportaciones que se destinan al país *j* es igual a la participación del país *j* en las importaciones mundiales, el país en cuestión importa de su socio comercial en la misma proporción que lo hace del resto del mundo. En este caso se consideraría que no hay sesgo regional. Cuando el índice ICR_{ij} es mayor a uno, el país *j* importa en una mayor proporción del país que del resto del mundo. En este caso existe un sesgo regional en relación a terceros países.

El cuadro 27 muestra dicho indicador por bloque comercial y por país perteneciente a los bloques comerciales. Existe una gran disparidad en los valores de dicho indicador entre los bloques regionales y al interior de estos. Así en el caso del TLCAN y del MCCA los indicadores promedios para el período 1991-1993 son de 3.74 y 133.8 respectivamente. Para el caso intra bloque el MCCA evidencia variaciones importantes. Para el período 1985-1990 Costa Rica tiene un índice de intensidad comercial de 55.2 mientras que para El Salvador dicho índice es de 144.2. Esta disparidad de valores por lo menos para los distintos bloques comerciales responde a la importancia o al peso del país *j* en las importaciones mundiales. En el caso de Centroamérica la participación de las exportaciones de cualquiera de sus países miembros es muy pequeña y por consiguiente es de esperar que el índice de intensidad a comerciar intrarregionalmente sea muy elevado. El caso opuesto ocurre con los integrantes del TLCAN.

Una vez hecha esta aclaración es importante destacar que en el caso del TLCAN el valor de este índice apenas ha variado e incluso entre 1985-1990 y 1994-1998 ha disminuido. Para el período 1985-1990 dicho indicador se situó en 3.87 y para 1994-1998 tomó el valor de 3.75. Además de hecho si se realiza el cálculo de este índice hacia finales de la década de los años 60 y 70 su valor es de 3.57 y 3.63 respectivamente. Así en el caso del TLCAN la intensidad a comerciar intrarregionalmente no se ha visto afectada de manera significativa por la entrada en vigor de dicho acuerdo. Más bien da la impresión que existe un patrón histórico de integración que es independiente de la formalización de las relaciones comerciales. Estos resultados contradicen levemente los obtenidos con el indicador de la participación del comercio intrarregional en el total.

En el caso del resto de los bloques regionales el MCCA, la Comunidad Andina, y el CARICOM muestran importantes cambios en la intensidad a comerciar intrarregionalmente. En estos tres casos para los períodos 1985-1990 y 1991-1993 este indicador pasa de 89.98 a 133.7, de 10.04 a 18.3 y de 132.9 a 253.9 respectivamente. Esto mostraría que la revitalización de los acuerdos regionales impulsada por el nuevo regionalismo se refleja en este indicador de intensidad comercial. Según el indicador anterior las ganancias en la participación del comercio intrarregional distaban de ser tan evidentes.

Por último la intensidad a comerciar intrarregionalmente en el Mercosur no ha variado en promedio. En los períodos 1985-1990 y 1994-1998 el indicador de intensidad comercial ha pasado de 32.85 a 31.86. Este comportamiento promedio refleja por un lado el aumento de la intensidad a comerciar intrarregionalmente de Argentina y Brasil, y su disminución en el caso de Paraguay. El coeficiente de intensidad comercial intrarregional se mantuvo constante para Uruguay.

Cuadro 27

ÍNDICE DE INTENSIDAD A COMERCIAL INTERREGIONAL
1985-1998

| País | Período | | |
|---|------------|-------------|-------------|
| | 1985 -1990 | 1991 - 1993 | 1994 - 1998 |
| TLCAN (cuarto regionalismo) | | | |
| Canadá | 2.34 | 2.79 | 2.78 |
| Estados Unidos | 7.24 | 5.69 | 5.43 |
| México | 2.04 | 2.75 | 3.05 |
| Promedio | 3.87 | 3.74 | 3.75 |
| MCCA (segundo regionalismo) | | | |
| Costa Rica | 55.17 | 80.12 | 63.15 |
| El Salvador | 144.33 | 251.73 | 175.45 |
| Guatemala | 142.33 | 251.73 | 134.58 |
| Honduras | 20.99 | 201.25 | 23.80 |
| Nicaragua | 87.05 | 109.00 | 54.18 |
| Promedio | 89.98 | 133.76 | 90.23 |
| Mercosur (segundo regionalismo) | | | |
| Argentina | 32.72 | 45.95 | 38.99 |
| Brasil | 25.97 | 30.94 | 28.66 |
| Paraguay | 42.81 | 31.91 | 30.02 |
| Uruguay | 29.90 | 31.16 | 29.78 |
| Promedio | 32.85 | 34.99 | 31.86 |
| Comunidad Andina (segundo regionalismo) | | | |
| Bolivia | 11.12 | 24.89 | 28.27 |
| Colombia | 10.59 | 23.65 | 28.49 |
| Ecuador | 10.90 | 15.60 | 10.84 |
| Perú | 14.24 | 20.35 | 21.11 |
| Venezuela | 3.36 | 6.98 | 11.85 |
| Promedio | 10.04 | 18.29 | 20.11 |
| CARICOM | | | |
| Barbados | 170.3 | 361.8 | 299.7 |
| Belice | 18.2 | 21.02 | 23.41 |
| Dominica | 166.2 | 176.5 | 347.5 |
| Granada | 109.9 | 305.6 | 811.4 |
| Jamaica | 65.28 | 86.74 | 55.02 |
| San Vicente | 269.7 | 696.2 | 929.5 |
| Trinidad y Tobago | 131.00 | 129.9 | - |
| Promedio | 132.94 | 253.96 | 411.08 |

Fuente: CEPAL, 1999.

El índice de intensidad del comercio intrarregional se puede perfeccionar incorporando en su cálculo el grado de apertura comercial. Esto permite neutralizar el efecto que puede tener un

incremento en la apertura comercial en el índice de intensidad comercial. Este nuevo índice de denomina índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente.

De acuerdo a esta definición un índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente (IPCI_{ij}) elevado significa una mayor propensión a comerciar intrarregionalmente. Cualquier aumento en el grado de apertura intrarregional se traduce en un incremento del un índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente (IPCI_{ij}). Además un aumento de las exportaciones totales que se refleja en un aumento grado de apertura total viene compensado por una disminución de la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales (X_{ij}). De esta manera el índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente (IPCI_{ij}) se construye de tal manera que corrija las distorsiones que pueden ocurrir en el índice de intensidad comercial intrarregional por variaciones en el grado de apertura de las economías.

El cuadro 28 muestra el definición un índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente (IPCI_{ij}) para los distintos bloques comerciales aquí considerados y para los países individuales pertenecientes a estos bloques comerciales.

En primer lugar este indicador muestra que en promedio en el caso del TLCAN el índice de la propensión a comerciar intrarregionalmente (IPCI_{ij}) evidencia un aumento luego de la firma del tratado de libre comercio debido básicamente al aumento en la propensión a comerciar intrarregionalmente en el caso de Canadá y México. Para ambos países dicho índice pasa de 0.65 y 0.33 en el período 1990-1995 a 0.88 y 0.75 para el período 1995-1998.

El resto de los bloques comerciales también muestran aumentos en dicho índice entre 1985-1990 y 1995-1998. Para ambos períodos este índice pasa de 12.7 a 17.9 para el Mercado Común Centroamericano; de 4.6 a 4.8 para el Mercosur; de 1.6 a 2.8 para la Comunidad Andina y de 42.9 a 76.7 para el CARICOM. Estos resultados muestran el efecto positivo del segundo regionalismo sobre la integración de los bloques regionales.

Cuadro 28

ÍNDICE DE PROPENSIÓN DEL COMERCIO INTERREGIONAL
1985-1998

| País | Período | | |
|---|-------------|-------------|-------------|
| | 1985 - 1990 | 1990 - 1995 | 1995 - 1998 |
| TLCAN (cuarto regionalismo) | | | |
| Canadá | 0.55 | 0.65 | 0.88 |
| Estados Unidos | 0.42 | 0.41 | 0.41 |
| México | 0.25 | 0.33 | 0.75 |
| Promedio | 0.41 | 0.46 | 0.68 |
| MCCA (segundo regionalismo) | | | |
| Costa Rica | 13.99 | 24.16 | 26.21 |
| El Salvador | 16.92 | 27.53 | 18.83 |
| Guatemala | 19.13 | 25.21 | 18.86 |
| Honduras | 4.37 | 6.68 | 10.31 |
| Nicaragua | 8.90 | 14.92 | 15.18 |
| Promedio | 12.66 | 19.70 | 17.87 |
| Mercosur (segundo regionalismo) | | | |
| Argentina | 11.40 | 40.38 | 59.56 |
| Brasil | 2.35 | 18.05 | 16.87 |
| Paraguay | 4.73 | 1.70 | 0.57 |
| Uruguay | 5.60 | 2.27 | 0.90 |
| Promedio | 4.57 | 6.07 | 4.81 |
| Comunidad Andina (segundo regionalismo) | | | |
| Bolivia | 1.68 | 1.06 | 0.04 |
| Colombia | 1.48 | 3.96 | 4.45 |
| Ecuador | 2.54 | 1.70 | 0.14 |
| Perú | 1.41 | 4.26 | 6.12 |
| Venezuela | 0.89 | 2.00 | 3.19 |
| Promedio | 1.60 | 2.59 | 2.79 |
| CARICOM | | | |
| Barbados | 36.98 | 37.15 | 46.54 |
| Belice | 12.87 | 12.78 | 10.80 |
| Dominica | 98.28 | 101.31 | 145.21 |
| Granada | 23.30 | 36.18 | 70.17 |
| Jamaica | 12.71 | 20.75 | 19.29 |
| San Vicente | 83.49 | 139.30 | 165.16 |
| Trinidad y Tobago | 32.39 | 58.13 | 75.66 |
| Promedio | 42.86 | 57.94 | 76.69 |

Fuente: CEPAL, 1999.

IV. LOS FLUJOS COMERCIALES INTRABLOQUE EN LA REGIÓN: ANÁLISIS DESAGREGADO POR PRODUCTO

Sobre la base de la composición del comercio intrarregional este apartado del documento analiza la competitividad de los productos que se intercambian intrarregionalmente. La competitividad se establece sobre la base de dos indicadores.

El primer indicador muestra la orientación de los flujos comerciales y se define como la relación entre los productos que se intercambian intrarregionalmente con aquellos que comercian extrarregionalmente. Un indicador elevado muestra que un producto determinado se intercambia más al interior de un bloque regional que fuera del bloque regional. Esto puede indicar que existe desviación de comercio hacia el interior del bloque comercial.

El segundo indicador se define como la relación entre el intercambio extrarregional de un producto un producto y su intercambio mundial. Un indicador alto sugiere que el producto es competitivo en terceros mercados. Un indicador bajo sugiere que este producto puede ser producido de manera más eficiente por un país que no pertenece al bloque comercial.

1. La composición de los flujos comerciales regionales

Los cuadros 32 a 38 muestran los principales productos que se comercian intrarregionalmente. Estos productos representan más del 60% de la exportaciones entre los socios comerciales de un acuerdo comercial o bloque comercial determinado.

En el TLCAN el intercambio comercial es básicamente de productos industriales entre los que destacan reactores nucleares, calderas, maquinaria y aparatos eléctricos mecánicos, vehículos y maquinaria eléctrica y equipo. Mientras que Estados Unidos no ha cambiado la significativamente la composición de sus exportaciones intrarregionales entre 1990 y 1998, México ha experimentado cambios en su estructura exportadora. Los capítulos maquinaria eléctrica y equipo, y vehículos han aumentados sustancialmente su participación en intercambio intrarregional. Por otro lado, combustibles y minerales han perdido participación mientras que los textiles han aumentado su peso pero de manera leve. Cabe que estos cambios en la estructura exportadora de México se dan con anterioridad a la entrada en vigor del TLCAN.

Para el Mercosur la composición del intercambio intrarregional muestra que existe un elevado grado de concentración en los casos de Paraguay y Uruguay. Además para ambos países el comercio intrarregional consiste básicamente en productos primarios para los cuales se pensaría que Paraguay y Uruguay tienen ventajas comparativas. En el caso de Paraguay el comercio intrarregional se concentra en los rubros de algodón, aceites trigo, semillas y frutas oleaginosas. Para Uruguay el grueso de los productos principales se concentran en arroz, preparados de cereales y carne.

Argentina y Brasil tienen un intercambio intrarregional más diversificado basado en parte en productos agrícolas (trigo y aceites) y en productos industriales (automóviles para pasajeros y vehículos automotores). El intercambio de productos industriales más responder a ventajas de comparativas que dependan sobre recursos y dotaciones naturales ha de ser el producto de ventajas adquiridas ya sea mediante la transferencia tecnológica o porque al interior de un bloque comercial se crean las condiciones para intercambiar este tipo de productos.

Para el Grupo Andino, todos los países miembros a excepción de Colombia tienen una estructura de exportaciones intrarregionalmente concentrada en 4 o 5 productos. Además a excepción de Ecuador cuyas exportaciones de automóviles tiene una participación de 13% para 1997, el resto del intercambio intrarregional está basado en recursos naturales propios de cada país. Así Bolivia se especializa en piensos para animales, aceites, algodón, semillas y frutas. Perú exporta minerales (cobre y zinc) y Venezuela concentra el grueso de sus exportaciones intrarregionales en petróleo. Colombia debido en parte a su diversificación productiva, exporta además de productos tradicionales (aceites de petróleo), productos medicinales, productos de polimerización y vehículos automotores.

En el grupo de los tres (G-3) se dan exactamente las mismas tendencias. Para este grupo además, México se caracteriza por exportar productos industriales. Estos son tubos y accesorios y automóviles.

Finalmente en el caso del MCCA, Costa Rica, El Salvador y Guatemala y Honduras exportan productos manufacturados (productos comestibles, productos medicinales, papel y cartón). Además Costa Rica, El Salvador y Guatemala no hay un grado significativo de concentración en el intercambio intrarregional. Los productos más importantes tienen una participación que apenas sobre pasa el 7%. Honduras evidencia una concentración más pronunciada. Sus exportaciones intrarregionales papeles y cartones, jabón y tabaco manufacturado. Nicaragua se distingue del resto de los países porque sus exportaciones intrarregionales consisten básicamente en productos tradicionales carnes y legumbres frescas. No obstante cabe destacar que la madera trabajada comienza a tomar una proporción significativa del comercio intrarregional a partir de 1996.

2. La orientación regional de los flujos comerciales

La orientación de los flujos comerciales se estimó mediante el cálculo de un indicador (R_j) de la participación de un producto en el comercio intrarregional relativo a la participación en el comercio extrarregional. Este indicador puede variar entre 0 e infinito ⁷. R_j es igual a uno si la participación de un producto en el comercio intrarregional es igual a la participación de dicho producto en el comercio extrarregional. Si R_j es mayor (menor) a 1 el producto en cuestión tiene mayor preponderancia en el comercio intra (extra) que en el extrarregional (intrarregional).

⁷ Este indicador se define como, $R_j = (x_{intra_j}/X_{totintra})/(x_{extra_j}/X_{totextra})$ dónde, x_{intra_j} = exportaciones intrarregionales de X; $X_{totintra}$ = exportaciones totales intrarregionales; x_{extra_j} = exportaciones extrarregionales de j; $X_{totextra}$ = exportaciones totales extrarregionales.

Aunque la información que otorga este indicador es ciertamente limitada algunas variables que puedan influenciar el intercambio intrarregional (p.e. cambios en la demanda de un socio comercial), este indicador puede mediante comparaciones intertemporales dar información útil acerca de los patrones del intercambio comercial intrarregional.

Un Rj mayor a 1 puede indicar una desviación de comercio a favor del bloque regional. El producto es más competitivo dentro de un bloque regional que fuera de este mostrando que el bloque crea las condiciones para elaborar un producto que fuera del bloque comercial carecería de competitividad debido a la existencia de fuentes alternativas con menores costos.

Sobre las base de la composición del comercio intrarregional los cuadros 39 a 45 presentan este indicador bloque comercial y por país para los años 1990, 1993, 1998 para el TLCAN y para los años 1986, 1990, 1993, 1996, 1997 para el resto de los bloques comerciales.

En el caso del TLCAN, el índice de orientación regional no ha experimentado cambios significativos para Estados Unidos. Los patrones de comercio intrarregional de este país no se han visto afectados por la entrada en vigor del TLCAN, a nivel de capítulos. El caso de México es distinto. México ha experimentado cambios importantes en la orientación de las exportaciones de maquinaria y equipo y artículos de vestuario. En ambos casos el índice de orientación regional ha pasado de ser inferior a ser mayor a uno. Esto indica una tendencia a intercambiar estos productos intrarregionalmente. La razón por lo menos en el caso de los textiles es probablemente la disminución de los aranceles con los cuales Estados Unidos gravaba la importación de este producto. El arancel implícito que se situaba en 17% en 1990 disminuyó 7% en 1993 y a 1% en 1998. Nótese que en el caso de ambos productos el cambio en la composición de la estructura exportadora de México se da con anterioridad a la entrada en vigor del TLCAN. Esto indicaría que el TLCAN no es un factor de cambio en la composición del comercio intrarregional sino que valida o formaliza dichos cambios.

Para el Mercosur hay claros productos ganadores con la entrada en vigor de la unión aduanera. Los productos eléctricos e industriales (máquinas y aparatos eléctricos, automóviles para pasajeros y vehículos automotores) incrementan significativamente su orientación al mercado intrarregional en 1993. En el caso de Argentina, los automóviles pasan de tener un índice de 9.7 en 1990 a 109 en 1996 y 101 en 1998. Los vehículos automotores pasan de un índice de 2 en 1990 a 16 en 1993 y a 46 en 1998. Para Brasil los mismos productos registran índices de 2.6 1.4 en 1990 y de 9.6 y 3.4 en 1993. En el caso de Uruguay las máquinas y aparatos eléctricos pasan de 47.4 en 1986 a 285.5 en 1998. Este tipo de productos se ha visto beneficiado por los acuerdos comerciales de este bloque regional y en particular por el hecho de que el Mercosur mantiene tarifas nacionales para este productos por encima del techo del arancel externo común. En breve, la desviación de comercio y la ausencia de competitividad de los productos industriales y automovilísticos en el Mercosur no emana de la formación del bloque regional *per se* sino de la falta de cumplimiento de los compromisos arancelarios que implica la formación de esta unión aduanera.

En el grupo andino, los productos industriales, en particular los automóviles también se han beneficiado a partir de principios de los 90 de la protección arancelaria. En el caso de Ecuador y Venezuela el índice de orientación regional en el caso de los automóviles para pasajeros ha aumentado de 18 y 2 en 1990 a 955 y 656 en 1997 respectivamente. Los aranceles

para estos productos son mayores al techo arancelario y se sitúan cerca del 35%. En el caso de Perú algunos de sus productos se han beneficiado de la formación de la comunidad andina. Aquí cabe destacar jabón y preparados, hilados textiles y tejidos de algodón. La orientación regional de sus productos de exportación minera no ha sufrido modificaciones significativas.

En el grupo de los tres (G-3) México ha aumentado su orientación regional en productos medicinales y tubos y accesorios que son de hecho dos de sus principales productos de exportación. Venezuela como en el caso de la Comunidad Andina registra importantes cambios a partir de los años 90 en el índice de orientación regional para automóviles.

Finalmente el MCCA ha logrado aumentar en su conjunto la orientación de los productos tradicionales y no tradicionales. En general entre los tradicionales la leche y crema, los preparados de cereales, el maíz y el algodón han evidenciado incrementos en su grado de orientación intrarregional. Esto plantearía el hecho que estos productos agrícolas siguen siendo productos protegidos. Entre los productos no tradicionales hay que destacar, papel y cartón, productos comestibles, bandajes, barras y lingotes, jabón y derivados del petróleo.

3. La ventaja comparativa revelada

Aparte del indicador de la orientación del comercio intrarregional que mide la propensión a comerciar al interior de un bloque comercial, se calculó un índice de ventaja comparativa revelada que muestra la razón entre la proporción en la cual un producto de exportación de un bloque regional se intercambia extrarregionalmente en relación a la proporción en la cual el producto se intercambia mundialmente (véanse los cuadros 46 a 51).

Valores altos de C_j sugieren que el producto fue producido a bajo costo de tal manera que el producto es competitivo en mercados externos. Un índice bajo indica que el producto no es competitivo en mercado externos.⁸

En el caso del Mercosur los índices de ventajas comparativas reveladas más elevados se dan en los productos tradicionales. Entre estos hay que destacar pescado, trigo, minerales de hierro, café, carnes, semillas y algodón. En cambio los productos industriales muestran los menores índices. Automóviles, vehículos y máquinas y aparatos eléctricos tienen índices cercanos a cero. Estos resultados mostrarían que las ventajas comparativas no determinan el comercio intrarregional de estos productos industriales. El comercio intrarregional de estos productos se debe más bien a condiciones artificiales tales como el tema arancelario señalado anteriormente.

Al igual que el Mercosur para el grupo andino los índices más elevados se registran en productos derivados de la dotación de recursos de esos países. Estos son minerales de metales

⁸ Este índice fue desarrollado por Yeats (1997) y se define como $C_j = (X_{eij}/X_{et}) / (X_{Mj}/X_{Mt})$

Dónde, X_{eij} = exportaciones extrarregionales totales del producto j ; X_{et} = exportaciones extrarregionales totales; X_{Mj} = exportaciones mundiales del producto j y X_{Mt} = exportaciones mundiales totales. El cociente (X_{eij}/X_{et}) es un indicador de la prevalencia del producto j en el intercambio regional y el cociente (X_{Mj}/X_{Mt}) es un indicador de la prevalencia del producto j en el intercambio mundial

para Bolivia, aceites de petróleo crudos para Ecuador, piensos para animales, y cobre, zinc, y plomo para Perú, y petróleo y aluminio para Venezuela. El resto de los productos en su conjunto tiene indicadores cercanos a cero, es decir son productos en los cuales los países no tienen las condiciones para generar ventajas comparativas. En particular los productos industriales tales como los aparatos de uso doméstico, los automóviles, partes y accesorios tienen indicadores de cero.

El caso del MCCA es más dramático porque registra los índices de ventaja comparativa revelada más pequeños. Este bloque regional tiene ventajas comparativas en frutas y nueces, frutas en conserva, hilados de fibras, preparados de cereales, productos medicinales, desinfectantes, tabaco manufacturado, manufacturas de madera, carne, azúcar, semillas y frutas y algodón. El resto de los productos intercambiados intrarregionalmente que representa el 79% del número de productos no evidencian ventajas comparativas. Es decir el intercambio intrarregional no refleja la escasez relativa de los factores productivos y responde a otro tipo de consideraciones.

V. EFECTOS DINÁMICOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES: LA RELACIÓN COMERCIO-CRECIMIENTO PARA CENTROAMÉRICA

Las secciones anteriores analizaron los efectos de la formación de bloques regionales en términos estáticos, es decir tratando de identificar si los bloques regionales implican desviación o creación de comercio. El análisis muestra que contrariamente al cuarto regionalismo el segundo regionalismo tiene un sesgo hacia el comercio intrarregional que no es eficiente. Esto implica que el segundo regionalismo implica desviación de comercio traduciéndose así en una pérdida de bienestar. Est plantea la posibilidad de que los países del segundo regionalismo opten por un regionalismo más eficiente, es decir por un cuarto regionalismo.

Esta sección examina tal posibilidad analizando uno de los efectos dinámicos de la integración regional: la relación comercio crecimiento utilizando una ecuación que relaciona crecimiento del PIB con la elasticidad ingreso de las importaciones y el crecimiento de las exportaciones. Debido a disponibilidad de datos el análisis se llevó a cabo para Centroamérica. El cuadro 29 muestra que para los países centroamericanos la relación PIB y exportaciones existe y es significativa.

Cuadro 29

CENTROAMÉRICA: LA RELACIÓN DE LARGO PLAZO ENTRE PIB Y EXPORTACIONES, 1950-1997

| País | Relación de largo plazo | Elasticidad ingreso de las importaciones |
|-------------|-------------------------|--|
| Costa Rica | 0.59 | 1.69 |
| El Salvador | 1.05 | 0.95 |
| Guatemala | 0.74 | 1.35 |
| Honduras | 1.09 | 0.92 |
| Nicaragua | 0.52 | 1.92 |

Fuente: Pérez & Moreno (1999) 0.87.

Tal como señalado en el apartado II.4 la relación comercio-crecimiento no sólo dependen del comportamiento de las exportaciones sino también de la elasticidad ingreso de las importaciones. Para un crecimiento dado de las exportaciones una mayor elasticidad ingreso de las importaciones significa una menor contribución de las exportaciones al crecimiento. Como muestra el cuadro 30 la penetración de las importaciones ha aumentado entre 1950 y 1998. Además como indica el cuadro 31 la relación entre crecimiento y elasticidad ingreso de las importaciones es negativa. Dicha correlación de un orden inferior a 0.50 se vuelve muy significativa en el período 1990-1998. Esto podría indicar que la apertura comercial o un cuarto

regionalismo con un crecimiento muy elevado de las importaciones podría crear importantes restricciones a un crecimiento basado en las exportaciones. Por último en un cuarto regionalismo hay que analizar también la relación entre crecimiento y exportaciones con o sin valor agregado. Intuitivamente para una elasticidad ingreso de las importaciones dada mientras mayor valor agregado tengan las exportaciones mayor será el crecimiento.

Cuadro 30

CENTROAMÉRICA: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES EN EL PIB A PRECIOS CORRIENTES, 1950-1998

| País | Período | | | | |
|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1950-1960 | 1960-1970 | 1970-1980 | 1980-1990 | 1990-1998 |
| Costa Rica | 19.09 | 23.87 | 30.18 | 28.10 | 35.45 |
| El Salvador | 16.57 | 39.33 | 26.78 | 17.12 | 15.78 |
| Guatemala | 15.12 | 13.48 | 18.01 | 14.00 | 15.69 |
| Honduras | 20.79 | 22.77 | 30.86 | 24.16 | 41.49 |
| Nicaragua | - | 26.66 | 42.61 | 23.46 | 22.52 |
| Promedio | 17.89 | 25.22 | 29.69 | 21.37 | 26.19 |

Cuadro 31

CENTROAMÉRICA: ELASTICIDAD INGRESO DE LAS IMPORTACIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO, 1950-1997.

| País | 1950-1997 | | 1950-1960 | | 1960-1970 | | 1970-1980 | | 1980-1990 | | 1990-1997 | | Correlación |
|-------------|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|------|-----------|-----|-------------|
| | El. | Cr | El | Cr. | El | CR | El | Cr | El | CR | El | Cr | |
| Costa Rica | 1.69 | 4.7 | 1.19 | 6.3 | 1.85 | 5.8 | 2.43 | 5.5 | 1.67 | 2.1 | 2.64 | 3.6 | -0.24 |
| El Salvador | 0.95 | 3.4 | 0.34 | 4.7 | 1.67 | 5.2 | 1.22 | 2.6 | 2.89 | -1.2 | - | 5.1 | -0.78 |
| Honduras | 1.35 | 3.8 | 1.54 | 2.8 | 0.35 | 4.6 | 0.83 | 5.3 | - | 2.2 | 2.05 | 3.1 | -0.80 |
| Guatemala | 0.92 | 3.8 | - | 3.6 | 1.85 | 4.8 | - | 5.5 | - | 1.1 | - | 3.8 | |
| Nicaragua | 1.92 | 2.5 | 0.98 | 4.9 | 1.59 | 5.8 | 1.20 | 0.1 | 0.39 | -1.1 | 3.81 | 2.0 | 0.17 |
| Correlación | -0.2 | | -0.33 | | 0.59 | | 0.35 | | -0.13 | | -0.80 | | |

Fuente: CEPAL (1999).

Nota: El = Elasticidad ingreso de las importaciones; CR = crecimiento.

VI. CONCLUSIONES

El presente documento examina las características y naturaleza de los regionalismos y analiza los efectos de la formación de los bloques regionales desde cuatro ópticas. Estas son: la inserción en el comercio intra y extrarregional, la liberalización comercial vista por la evolución arancelaria en los bloques regionales y los efectos estáticos y dinámicos de los patrones comerciales intrarregionales. Los bloques regionales aquí considerados son el TLCAN, el Mercosur, el MCCA, el Grupo Andino, y el Grupo de los Tres (G-3). En menor medida se incluye en algunos casos el CARICOM.

Desde los años 60 hasta el presente la formación de los bloques regionales se puede dividir en cuatro regionalismos. En el caso de América Latina y el Caribe hay que destacar la formación del MCCA, el Pacto Andino y El CARICOM. Estos acuerdos tenían un denominador común: la búsqueda de la integración regional como vía de promover la sustitución de importaciones. El desarrollo económico se identificaba con el desarrollo industrial. A su vez el desarrollo industrial requería proteger a la producción nacional, superar la restricción de divisas y generar economías de escala. Estos tres objetivos se podían cumplir mediante la unión comercial en el corto plazo y la integración más profunda en un horizonte temporal más lejano. Entre los acuerdos firmados durante este período el MCCA se caracterizó por la utilización de un arancel como medio de promover la sustitución de importaciones mientras que el Grupo Andino basó su estrategia en controles y subsidios de tipo cuantitativo.

Este regionalismo fue presa de sus propias contradicciones, de factores externos y de su falta de realismo. Una de las contradicciones claves de este regionalismo fue el querer fundar una integración regional cerrada sobre la base de economías cuyas estructuras productivas (tanto en el factor capital como en el factor trabajo) eran muy similares. Entre los factores externos es importante destacar la crisis de la deuda externa de los años 80 y sus repercusiones presentes y futuras para las economías afectadas. Por último se pretendía alcanzar la integración comercial en períodos muy cortos de tiempo (5 y 10 años) que no permitían a sus productores a adaptarse a los nuevos parámetros comerciales.

El segundo regionalismo fue impulsado por el cambio de actitud de los Estados Unidos a los acuerdos comerciales preferenciales y se caracterizó por la renovación de los acuerdos comerciales regionales (MCCA y Grupo Andino) y por la formación de nuevos tratados de libre comercio (Mercosur). Es indicativo del espíritu de este período que el Grupo Andino pasó a llamarse Comunidad Andina como una señal de revitalizar este acuerdo y darle una denominación más genérica que podría incluir en un futuro a otros países de la región.

Este regionalismo es un regionalismo hacia fuera. En todos los casos se plantea la reducción o eliminación de las restricciones al comercio intrarregional. En el plano extrarregional se eliminan las restricciones a las exportaciones, especialmente a las exportaciones no tradicionales, y se comienzan a reducir paulatinamente las trabas cuantitativas a las importaciones. Los aranceles disminuyen sustancialmente a medida que se reduce su piso y su techo que en algunos casos superaba el 100%. Por último los acuerdos comerciales plantean la

adopción de un arancel externo común cuyos parámetros básicos son 0%, 5%, 10%, 15% y 20%. Las excepciones ya sea de tarifas nacionales, salvaguardas, o productos de la arancelización de la ronda Uruguay son aún patentes.

El tercer regionalismo tiene su origen en el Sudeste Asiático y busca su aplicación en América Latina mediante la combinación de la integración comercial interna con la extrarregional y la libre determinación de los precios relativos. Los precios relativos tienen el papel de la asignación de recursos de acuerdo a su grado relativo de escasez. En este esquema aunque se de prioridad a los acuerdos regionales preferenciales se pretende ampliar el ámbito de su cobertura. Sin embargo, el planteamiento conceptual de este regionalismo no discute la relación entre acuerdos preferenciales y precios relativos de libre mercado. De hecho un acuerdo preferencial puede distorsionar los precios relativos minando así las bases conceptuales del tercer regionalismo. Por último la aplicación del tercer regionalismo requiere una secuencia en la aplicación de políticas económicas que puede diferir según la circunstancias específicas de los países.

El cuarto regionalismo es un regionalismo incipiente y se refiere a la integración entre países con niveles de desarrollo relativo dispares. Mientras que el país pequeño busca el crecimiento económico vía el desarrollo de su sector exportador, el país de mayor tamaño suele buscar la ampliación del mercado, i.e. la ampliación de su frontera de producción. Aún así las bases económicas existentes para la firma de dicho tratado no siempre son sólidas. A modo de ejemplo, el 79% de las exportaciones Nicaragüenses a México consisten en cacahuets poniendo en duda la utilidad de un tratado de libre comercio entre ambos países.

En este regionalismo el país pequeño está inmerso en un proceso de reformas económicas que no siempre ha dado los resultados, en términos de crecimiento y empleo esperados. La liberalización comercial es asimétrica y, en principio, favorece al país de menor desarrollo relativo. Un ejemplo lo constituye el TLCAN. Aún así este no siempre es el caso. En el tratado de libre comercio México-Nicaragua, México liberalizó de inmediato, *de facto*, sólo el 14% de las importaciones Nicaragüenses mientras que Nicaragua liberalizó de inmediato el 45% de las importaciones Mexicanas.

Uno de los efectos de mayor significado de los bloques regionales ha sido la reducción de las trabas al intercambio intrarregional y extrarregional. Para los países que han conformado un segundo regionalismo (MCCA, Mercosur) los aranceles así como las barreras cuantitativas intrarregionales a excepción de algunos productos han sido prácticamente eliminados. En el intercambio extrarregional estos países han optado en su mayoría por un arancel externo común (MCCA, Mercosur, Grupo Andino). Aún así el arancel externo común es más bien un objetivo que una realidad.

En el caso del MCCA no existe acuerdo sobre el techo del arancel (Costa Rica y Nicaragua abogan por un arancel del 10% mientras que los otros países se mantienen en 20%) y todos los países han optado por calendarios de desgravación nacionales. En el caso del Mercosur las tarifas nacionales que se sitúan por encima del techo del arancel en 20% juegan aún un papel importante ya que representan más del 15% de todas las líneas arancelarias y se concentran en productos del alto contenido industrial (automóviles y máquinas). Finalmente el Grupo Andino evidencia el mayor grado de dispersión en los aranceles. Por un lado Bolivia concentra sus

partidas en dos franjas arancelarias (en 5% con un 7% de todas las partidas arancelarias y un 94% en un arancel del 10%) mientras que la variación en los otros países es mucho mayor (i.e., Ecuador).

Para los países que han conformado un cuarto regionalismo los aranceles intrarregionales han disminuido de acuerdo a un proceso asimétrico según el cual se otorga un mayor acceso al mercado al país pequeño. Los aranceles intrarregionales están en proceso paulatino de eliminación y de hecho el promedio del arancel implícito se acerca al 0%. Para el caso del TLCAN, la desgravación arancelaria se ha dado en cinco etapas que corresponden a cinco velocidades de desgravación arancelaria. Actualmente cerca del 92% de las exportaciones Mexicanas entran libremente a Estados Unidos y cerca del 61% de las exportaciones Estadounidenses gozan de libre entrada al mercado Mexicano. Extrarregionalmente los países del TLCAN tienen aranceles que no han sido históricamente elevados (Canadá y México) o que evidencian una tendencia a la baja producto de reformas comerciales de apertura externa (México).

Los regionalismos han tenido por lo general un efecto positivo sobre la apertura comercial de los países Latinoamericanos y sus respectivos bloques regionales. Los índices de apertura estándares (exportaciones más importaciones de bienes en términos del PIB total a precios corrientes) subestiman el grado de inserción de las economías en el comercio mundial. Esto por dos razones. En primer lugar la creciente importancia del sector servicios puede llevar a cambios en la composición de PIB que no tengan una contraparte en las exportaciones e importaciones de bienes. En segundo lugar, la variación del deflactor de las exportaciones en relación al deflactor del PIB puede mostrar el dinamismo de estas en relación al resto de la economía. De esta manera, otras cosas iguales, el cociente de las exportaciones e importaciones sobre PIB en términos reales puede de hecho ser mayor al mismo cociente expresado en términos nominales.

Teniendo en cuenta ambos factores, los índices de apertura comercial son por lo general mayores sobrepasando en algunos casos (en particular para las economías centroamericanas) el 100%. Entre los bloques comerciales considerados el MCCA y el Mercosur evidencian los mayores y menores índices de apertura comercial. En el caso del Mercosur, eso se explica en gran parte debido a la pertenencia de Argentina y Brasil a este bloque comercial. La Comunidad Andina muestra índices de apertura intermedios. En el caso de todos los bloques comerciales el abandono del primer regionalismo ha abierto sus economías y en muchos casos la adopción del segundo regionalismo ha acentuado esta tendencia.

No obstante si los índices de apertura comercial incluyen las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, no se percibe un mayor grado de apertura en el tiempo. Esto muestra que aunque los países latinoamericanos tienen tendencia a adoptar estrategias comerciales y acuerdos que buscan una mayor apertura estos no han enfatizado el aspecto del intercambio comercial de servicios.

La inserción en el comercio intrarregional se computó de tres formas. En primer lugar se obtuvo la participación de las exportaciones intrarregional relativas a las totales. En segundo lugar se calculó el índice de intensidad comercial intrarregional que ajusta la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales por la participación del comercio de un país en el comercio mundial. Finalmente se estimó el índice de la propensión a comerciar

intrarregionalmente que modifica el índice de intensidad intrarregional incluyendo el grado de apertura de las economías.

Para todos los bloques regionales, a excepción del TLCAN, la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales no es significativa. Para el MCCA, el Grupo de los Tres y la Comunidad Andina, este cociente no sobrepasa por lo general el 10%. El Mercosur muestra una dispersión importante debido a la coexistencia de países pequeños (Uruguay, Paraguay) con países grandes (Argentina y Brasil). Los países grandes son los que sesgan positivamente el promedio del intercambio intrarregional sobre el total.

Este indicador muestra también la importancia de las relaciones bilaterales al interior de todos los bloques. Estas relaciones bilaterales se dan entre países pequeños (El Salvador-Guatemala en el caso del MCCA), entre países grandes (Brasil-Argentina, en el caso del Mercosur) y entre países grandes y pequeños (México-Estados Unidos en el caso del TLCAN). En los dos últimos casos los datos muestran una asimetría en su relación comercial. Estos resultados muestran que las relaciones comerciales bilaterales más que la pertenencia un bloque comercial pueden ser la base sobre la cual se desarrolla el comercio de bienes.

Los índices de intensidad comercial y de propensión a comerciar intrarregionalmente muestran en su conjunto que el segundo y tercer regionalismo han resultado favorables al comercio intrarregional.

El efecto de los bloques comerciales sobre el comercio intrarregional se estimó obteniendo en primer lugar, la composición intrarregional de los flujos de exportación de los distintos bloques comerciales para luego calcular un índice de orientación regional y un índice de ventajas comparativa. El índice de orientación regional mide la preponderancia en el comercio intrarregional de un producto en relación al comercio extrarregional. El índice de ventajas comparativas mide la preponderancia del comercio extrarregional de un producto en relación al comercio mundial. En términos intertemporales el índice de orientación regional indica si los bloques regionales sesgan o no sesgan el comercio hacia su interior. Como su nombre lo indica el índice de ventajas comparativas muestra si el comercio intrabloque es producto de las ventajas comparativas de los países o es creado de manera artificial.

Los resultados obtenidos muestran que en el cuarto regionalismo reflejado en el TLCAN es neutral con respecto a su orientación intrarregional. De hecho el indicador de orientación intrarregional muestra que existe un sesgo intrarregional en el comercio de los productos industriales y textiles, pero que este sesgo fue creado con anterioridad a la puesta en vigor del TLCAN. Además luego de la entrada en vigencia del TLCAN la orientación regional no se altera sustancialmente.

En el segundo regionalismo existe una orientación intrarregional de productos tradicionales (agrícolas y ganaderos y minerales) y de productos manufacturados. Sin embargo, en el caso de los productos industriales y para algunos productos manufacturados, los países pertenecientes al segundo regionalismo no muestran ventajas comparativas. Este hecho es patente en el caso del Mercosur donde la orientación intrarregional de los automóviles y maquinas es muy elevado pero para los cuales los índices de ventajas comparativas son muy bajos. Casos similares se dan para el MCCA y para el Grupo Andino.

Esto indica que el segundo regionalismo, aunque se materializa en mayores índices de apertura, es poco eficiente en la asignación de los recursos orientados al comercio intrarregional. De hecho el comercio intrarregional se fundamenta sobre la desviación de que la creación de comercio.

La alternativa para los países que conforman el segundo regionalismo es buscar un regionalismo que por lo menos sea neutral en sus sesgo intrarregional. Esta posibilidad se explora analizando los efectos dinámicos de la integración comercial mediante el estudio econométrico de series de tiempo que relacionan exportaciones con crecimiento. Debido a limitaciones de disponibilidad de datos se presenta el caso de Centroamérica con una serie de 1950-1997. Para todos los países Centroamericanos existe una relación de largo plazo entre crecimiento y exportaciones. Si bien estos resultados podrían ser una base para plantear un cuarto regionalismo también es de destacar que la apertura de las economías se ha traducido en mayores elasticidad ingreso de las importaciones que podrían crear restricciones importantes de balanza de pagos minando así el crecimiento futuro. Es importante a la hora de negociar tratados de libre comercio con países de mayor desarrollo relativo tener en cuenta esta limitante al crecimiento económico.

Cuadros 32 a 51

Cuadro 32

LA COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN EL TLCAN

(Porcentajes)

| Estados Unidos | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Capítulo | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 | 1998 |
| Reactores nucleares, calderas, maquinaria y aparatos mecánicos (84) | 18.12 | 18.17 | 17.85 | 18.38 | 18.42 |
| Vehículos que no sea equipo rodante para ferrocarril o tranvía (87) | 19.15 | 18.21 | 17.27 | 17.63 | 16.79 |
| Maquinaria eléctrica y equipo (85) | 13.77 | 14.71 | 16.57 | 16.59 | 16.67 |
| Plásticos y artículos conexos (39) | 3.50 | 3.95 | 4.54 | 4.51 | 4.70 |
| Óptica y fotografía (90) | 4.15 | 3.54 | 3.04 | 3.16 | 3.23 |
| México | | | | | |
| Maquinaria eléctrica y equipo (85) | 2.07 | 30.38 | 27.87 | 28.30 | 29.54 |
| Vehículos que no sea equipo rodante para ferrocarril o tranvía (87) | 9.43 | 14.78 | 18.27 | 17.11 | 17.23 |
| Reactores nucleares, calderas, maquinaria y aparatos mecánicos (84) | 7.44 | 9.40 | 11.09 | 11.67 | 12.68 |
| Combustibles, minerales y aceites minerales (27) | 18.78 | 10.88 | 10.98 | 9.16 | 5.43 |
| Artículos de vestuario (62) | 0.10 | 1.74 | 2.69 | 3.41 | 3.72 |

Fuente: MAGIC (1999).

Cuadro 33

MERCOSUR: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL

(Porcentajes)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|---|-----------|-------|-------|-------|-------|
| | Argentina | | | | |
| Leche y crema (022) | 0.18 | 1.38 | 1.25 | 2.33 | 1.95 |
| Pescado fresco (0.34) | 3.52 | 2.42 | 1.26 | 1.72 | 1.47 |
| Trigo (041) | 9.61 | 14.96 | 12.79 | 9.61 | 6.49 |
| Arroz (042) | 2.48 | 1.30 | 1.81 | 1.39 | 1.35 |
| Preparados de cereales (048) | 0.28 | 1.65 | 0.88 | 1.47 | 1.33 |
| Legumbres frescas (054) | 3.92 | 2.26 | 2.06 | 1.93 | 2.55 |
| Frutas y nueces (057) | 6.41 | 4.65 | 2.01 | 2.21 | 1.65 |
| Algodón (263) | 0.24 | 0.49 | 0.39 | 2.48 | 2.70 |
| Aceites de petróleo (333) | 1.46 | 0.20 | 10.48 | 13.70 | 8.98 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 5.87 | 5.10 | 6.83 | 4.48 | 4.59 |
| Productos medicinales (541) | 0.43 | 0.57 | 1.01 | 1.39 | 1.62 |
| Cuero (611) | 10.45 | 3.71 | 3.21 | 1.50 | 1.18 |
| Motores de combustión interna (713) | 0.94 | 1.35 | 3.19 | 2.71 | 3.02 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.40 | 0.61 | 4.9 | 9.74 | 15.62 |
| Vehículos automotores (782) | 0.08 | 0.15 | 2.29 | 3.03 | 6.15 |
| Partes y accesorios (784) | 3.89 | 3.11 | 7.85 | 4.61 | 3.19 |
| | Brasil | | | | |
| Carnes y depojos comestibles (011) | 0.03 | 0.02 | 1.84 | 1.39 | 1.35 |
| Café y sucedáneos del café (071) | 9.51 | 1.11 | 0.82 | 1.25 | 1.21 |
| Tabaco manufacturado (122) | 0.10 | 0.45 | 1.36 | 2.63 | 2.64 |
| Mineral de hierro (281) | 6.34 | 7.30 | 1.80 | 1.96 | 1.56 |
| Productos de polimerización (583) | 3.30 | 3.88 | 2.88 | 3.15 | 2.88 |
| Desinfectantes e insecticidas (591) | 0.66 | 0.84 | 0.69 | 1.01 | 1.29 |
| Bandajes neumáticos (625) | 0.88 | 3.48 | 2.61 | 2.93 | 2.41 |
| Papel y cartón (641) | 0.59 | 1.95 | 2.92 | 3.26 | 2.78 |
| Tejidos de algodón (652) | 2.03 | 1.51 | 0.95 | 1.21 | 1.24 |
| Planos universales (674) | 2.32 | 2.31 | 1.87 | 1.72 | 1.69 |
| Maquinaria agrícola (721) | 0.32 | 1.50 | 0.94 | 1.66 | 1.40 |
| Tractores (722) | 0.80 | 1.32 | 0.59 | 0.98 | 1.00 |
| Maquinaria y equipo de ingeniería (723) | 0.38 | 0.87 | 1.41 | 0.71 | 1.06 |
| Equipo de telecomunicaciones (764) | 1.26 | 0.99 | 0.39 | 0.45 | 1.13 |
| Máquinas y aparatos eléctricos (778) | 1.08 | 1.81 | 1.86 | 1.63 | 1.53 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.46 | 3.27 | 6.74 | 5.42 | 8.35 |
| Vehículos automotores (782) | 2.35 | 2.02 | 3.25 | 4.19 | 5.88 |
| Partes y accesorios (784) | 0.9 | 4.76 | 8.15 | 8.79 | 7.94 |

/Continúa

Cuadro 33 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--------------------------------------|----------|-------|-------|-------|-------|
| | Uruguay | | | | |
| Animales vivos (001) | 0.42 | 1.26 | 1.59 | 2.48 | 2.39 |
| Carnes y despojos comestibles (011) | 20.65 | 16.08 | 1.95 | 6.45 | 8.50 |
| Leche y crema (022) | 0.77 | 1.60 | 5.68 | 5.74 | 4.97 |
| Arroz (042) | 18.05 | 15.40 | 16.78 | 14.41 | 13.39 |
| Preparados de cereales (048) | 3.49 | 4.26 | 5.32 | 7.02 | 6.39 |
| Pigmentos, pinturas y barnices (533) | 4.16 | 4.71 | 0.88 | 0.85 | 2.11 |
| Productos de polimerización (583) | 2.19 | 2.32 | 2.40 | 2.32 | 1.81 |
| Materiales de caucho (621) | 0.56 | 1.15 | 2.00 | 1.89 | 2.13 |
| Papel y cartón (641) | 2.25 | 1.17 | 2.146 | 1.87 | 2.35 |
| Tejidos de fibras textiles (654) | 0.48 | 0.87 | 1.19 | 1.49 | 2.11 |
| Máquinas y aparatos eléctricos (778) | 1.71 | 0.46 | 0.60 | 0.06 | 2.27 |
| Ropa exterior para hombres (842) | 0.78 | 1.63 | 3.01 | 2.26 | 2.19 |
| Ropa exterior para mujeres (843) | 0.37 | 1.90 | 1.93 | 2.52 | 2.94 |
| | Paraguay | | | | |
| Animales vivos | 0.09 | 0.00 | 2.13 | 1.61 | 3.24 |
| Carnes y despojos comestibles | 21.69 | 32.68 | 4.24 | 2.92 | 2.55 |
| Trigo | - | 0.79 | - | 1.08 | 2.61 |
| Piensos para animales | 0.23 | 0.13 | 0.11 | 8.12 | 8.93 |
| Semillas y frutas oleaginosas | 9.15 | 2.36 | 2.68 | 22.99 | 33.89 |
| Madera trabajada | 10.49 | 5.71 | 8.88 | 5.37 | 5.75 |
| Algodón | 45.22 | 44.38 | 48.96 | 24.16 | 12.73 |
| Aceites fijos y de origen vegetal | 1.28 | 0.12 | 10.06 | 10.01 | 8.87 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 34

La composición del comercio intrarregional en el Grupo Andino

(Porcentajes)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|------------------------------|---------|-------|-------|-------|-------|
| | Bolivia | | | | |
| Azúcar y miel (061) | 5.7 | 19.23 | 12.59 | 5.96 | 6.07 |
| Piensos para animales (0.81) | 20.76 | 26.71 | 19.08 | 23.31 | 29.47 |
| Semillas y frutas (222) | - | 0.10 | 10.34 | 19.58 | 10.90 |
| Semillas y frutas (223) | - | - | 0.03 | 6.41 | 5.05 |
| Algodón (263) | - | - | 6.52 | 6.18 | 13.89 |
| Minerales de metales (287) | - | - | 0.62 | 4.28 | 4.04 |
| Aceites fijos (423) | 0.85 | 9.63 | 4.40 | 13.53 | 14.86 |

/Continúa

Cuadro 34 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|-----------------------------------|----------|-------|-------|-------|-------|
| | Colombia | | | | |
| Preparados de cereales (048) | 0.12 | 0.04 | 0.29 | 1.34 | 1.53 |
| Azúcar y miel (061) | 0.47 | 3.03 | 8.75 | 4.85 | 5.29 |
| Aceites de petróleo (333) | - | 3.27 | 2.72 | 13.43 | 10.54 |
| Productos derivados (334) | - | 3.72 | 0.93 | 4.99 | 2.74 |
| Productos medicinales (541) | 3.92 | 1.75 | 1.70 | 3.73 | 5.00 |
| Productos de perfumería (553) | 0.00 | 0.04 | 6.58 | 1.17 | 1.46 |
| Jabón y preparados (554) | 0.04 | 0.03 | 0.25 | 1.28 | 1.61 |
| Productos de polimerización (583) | 5.97 | 7.89 | 5.76 | 6.82 | 6.74 |
| Desinfectantes (591) | 2.91 | 1.79 | 2.13 | 3.49 | 3.55 |
| Bandajes, neumáticos (625) | 0.13 | 1.17 | 0.92 | 1.32 | 1.72 |
| Papel y cartón (641) | 1.21 | 1.26 | 2.02 | 1.58 | 1.75 |
| Papeles y cartones (642) | 0.83 | 0.99 | 2.25 | 2.18 | 2.61 |
| Hilados de fibras textiles (651) | 0.51 | 1.18 | 1.38 | 1.68 | 1.50 |
| Tejidos de algodón (652) | 0.11 | 0.08 | 2.01 | 2.37 | 1.91 |
| Aparatos de uso domésticos (775) | 0.80 | 1.24 | 1.41 | 1.40 | 2.09 |
| Automóviles (781) | - | 0.00 | 1.86 | 1.06 | 1.44 |
| Vehículos automotores (782) | 0.02 | 0.01 | 0.65 | 3.62 | 4.21 |
| Partes y accesorios (784) | 1.14 | 6.59 | 0.76 | 0.66 | 1.57 |
| | Ecuador | | | | |
| Pescados, crustáceos (037) | 29.98 | 5.98 | 4.83 | 9.48 | 5.70 |
| Arroz (042) | - | - | - | 7.86 | 7.34 |
| Maíz sin moler (044) | - | - | 0.77 | 3.57 | 4.93 |
| Aceites de petróleo crudos (333) | - | 69.45 | 32.68 | 8.01 | 28.14 |
| Productos medicinales (541) | 2.27 | 0.35 | 1.76 | 0.07 | 3.09 |
| Bandajes neumáticos (625) | - | - | 0.00 | 4.26 | 2.78 |
| Chapas, madera (634) | 0.53 | 1.05 | 4.46 | 2.86 | 2.48 |
| Automóviles para pasajeros (781) | - | 0.03 | 15.12 | 10.07 | 12.69 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 35

LA COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN EL GRUPO ANDINO

(Porcentajes)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|-------|-------|-----------|-------|-------|
| | | | Perú | | |
| Pescados y crustáceos (037) | 1.42 | 1.37 | 2.07 | 2.92 | 2.91 |
| Piensos para animales (081) | 0.06 | 4.75 | 9.75 | 5.62 | 6.05 |
| Fibras sintéticas (266) | 18.96 | 11.44 | 6.66 | 4.47 | 4.50 |
| Productos medicinales (541) | 0.50 | 0.44 | 1.22 | 2.66 | 2.58 |
| Jabón y preparados (554) | 0.19 | 2.01 | 3.95 | 2.77 | 2.53 |
| Hilados textiles (651) | 1.65 | 9.37 | 2.74 | 2.94 | 3.59 |
| Tejidos de algodón (652) | - | 0.007 | 0.57 | 3.84 | 4.78 |
| Cobre (682) | 8.73 | 19.94 | 20.83 | 18.45 | 16.87 |
| Plomo (685) | 3.33 | 3.34 | 24.13 | 2.12 | 2.15 |
| Zinc (686) | 14.84 | 17.75 | 12.00 | 10.36 | 11.73 |
| | | | Venezuela | | |
| Arroz (042) | 0.75 | - | 1.93 | 1.10 | 2.03 |
| Aceites de petróleo y crudos (333) | - | 0.88 | - | 5.17 | 4.43 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 10.76 | 5.27 | 6.69 | 14.61 | 24.58 |
| Productos de polimerización (583) | 6.01 | 7.44 | 3.04 | 5.45 | 3.75 |
| Lingotes (672) | 1.75 | 4.40 | 2.75 | 3.95 | 5.05 |
| Barras y varillas (673) | 0.53 | 1.19 | 4.10 | 2.00 | 3.74 |
| Planos universales (674) | 8.75 | 14.61 | 6.14 | 3.93 | 5.61 |
| Aluminio (684) | 25.40 | 10.16 | 5.29 | 3.78 | 2.37 |
| Automóviles (781) | 0.49 | 0.03 | 14.31 | 12.40 | 9.65 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 36

LA COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN EL MCCA

(Porcentajes)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|-------|-------|-------|------|-------|
| Costa Rica | | | | | |
| Lecha y crema (022) | 0.0 | 0.96 | 4.21 | 2.86 | 2.10 |
| Preparados de cereales (048) | 1.18 | 3.10 | 3.60 | 3.99 | 2.27 |
| Frutas y nueces (057) | - | 0.32 | 0.12 | 0.08 | 16.19 |
| Frutas en conserva (058) | 0.61 | 1.38 | 1.94 | 1.88 | 2.57 |
| Productos comestibles (098) | 4.81 | 6.26 | 4.76 | 7.59 | 3.37 |
| Otros aceites (424) | - | 1.63 | 2.28 | 0.91 | 5.00 |
| Productos medicinales (541) | 13.53 | 9.25 | 8.60 | 5.69 | 2.20 |
| Cuero (611) | 3.37 | 0.82 | 1.33 | 1.35 | 2.69 |
| Bandajes (625) | 7.54 | 7.68 | 4.98 | 5.14 | 3.86 |
| Papeles y cartones (642) | 3.34 | 2.76 | 3.67 | 4.65 | 3.66 |
| Artículos de alfarería (666) | - | - | 0.01 | 0.0 | 3.02 |
| Planos universales (674) | 3.29 | 3.28 | 2.06 | 2.45 | 2.33 |
| Material de distribución (773) | 0.10 | 0.25 | 0.89 | 3.37 | 3.71 |
| Artículos n.e.p. (893) | 2.82 | 3.66 | 4.64 | 4.47 | 3.03 |
| El Salvador | | | | | |
| Preparados de cereales (048) | 1.67 | 1.22 | 3.97 | 3.74 | 3.66 |
| Productos comestibles (098) | 2.08 | 4.56 | 5.07 | 5.73 | 5.33 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 1.70 | 2.46 | 0.11 | 4.52 | 6.20 |
| Productos medicinales (541) | 13.53 | 7.61 | 7.52 | 6.67 | 5.26 |
| Productos de perfumería (553) | 3.66 | 1.96 | 1.56 | 3.04 | 3.45 |
| Jabón y preparados (554) | 4.69 | 5.46 | 5.05 | 7.17 | 7.04 |
| Productos de polimerización (583) | 1.19 | 2.14 | 2.32 | 2.56 | 2.47 |
| Papel y cartón (641) | 4.37 | 3.93 | 2.98 | 3.05 | 2.45 |
| Papeles y cartones (642) | 10.08 | 12.55 | 11.10 | 8.42 | 7.32 |
| Hilados de fibras (651) | 1.87 | 4.69 | 3.90 | 2.58 | 3.32 |
| Tejidos de fibras (653) | 3.38 | 3.06 | 3.85 | 2.33 | 2.12 |
| Planos universales (674) | - | 0.29 | 0.66 | 2.72 | 2.62 |
| Aluminio (684) | 5.98 | 7.63 | 4.34 | 4.10 | 3.55 |
| Material de distribución (773) | 0.86 | 2.39 | 1.12 | 1.43 | 2.85 |
| Aparatos de uso doméstico (775) | 2.50 | 2.68 | 2.11 | 2.36 | 2.00 |
| Artículos n.e.p. | 1.35 | 1.81 | 2.59 | 2.62 | 2.26 |
| Guatemala | | | | | |
| Maíz sin moler (044) | 0.00 | 0.07 | 0.07 | 0.76 | 3.54 |
| Preparados de cereales (048) | 2.60 | 3.35 | 3.91 | 5.58 | 5.35 |
| Productos comestibles (098) | 6.77 | 7.25 | 5.74 | 5.74 | 5.54 |
| Productos medicinales (541) | 13.93 | 11.99 | 9.75 | 7.25 | 5.61 |
| Productos de perfumería (553) | 3.88 | 4.63 | 4.21 | 4.97 | 5.15 |

/Continúa

Cuadro 36 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|
| Jabón y preparados (554) | 2.85 | 3.65 | 4.37 | 3.24 | 3.34 |
| Desinfectantes (591) | 1.96 | 2.18 | 2.12 | 4.12 | 4.52 |
| Bandajes (625) | 3.16 | 3.67 | 2.54 | 2.08 | 2.05 |
| Papeles y cartones (642) | 1.49 | 1.18 | 2.06 | 3.07 | 2.75 |
| Barras y lingotes (673) | 0.01 | 0.60 | 2.96 | 2.72 | 2.92 |
| Planos universales (674) | 0.28 | 1.80 | 2.30 | 4.24 | 4.32 |
| Tubos y accesorios (678) | 1.74 | 1.61 | 1.69 | 1.92 | 2.11 |
| Artículos n.e.p. (893) | 2.49 | 2.92 | 3.26 | 3.30 | 3.18 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 37

LA COMPOSICIÓN DEL COPMERCIO INTRARREGIONAL EN EL MCCA

(Porcentajes)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Honduras | | | | | |
| Legumbres frescas (054) | - | 1.32 | 0.68 | 1.87 | 2.06 |
| Frutas en conserva (058) | - | 0.50 | 0.20 | 0.95 | 5.54 |
| Artículos de confitería (062) | - | 0.10 | 1.43 | 2.16 | 2.43 |
| Cacao (072) | - | 4.78 | 0.42 | 0.16 | 3.11 |
| Productos y preparados comestibles (098) | - | 1.01 | 5.10 | 5.98 | 2.66 |
| Tabaco manufacturado (122) | - | 0.03 | 0.62 | 0.24 | 7.80 |
| Jabón (554) | - | 11.07 | 6.84 | 16.35 | 13.96 |
| Manufacturas de madera (635) | - | 2.93 | 2.14 | 2.61 | 2.08 |
| Papeles y cartones (642) | - | 2.29 | 4.53 | 6.59 | 12.83 |
| Tractores (722) | - | 0.01 | 0.00 | 0.99 | 2.14 |
| Ropa interior (844) | - | 0.77 | 0.60 | 0.14 | 2.14 |
| Artículos n.e.p. (893) | - | 3.35 | 1.50 | 1.09 | 2.15 |
| Nicaragua | | | | | |
| Animales vivos (001) | 0.01 | 0.15 | 23.63 | 2.83 | 3.20 |
| Carnes y despojos comestibles (011) | - | 7.91 | 13.99 | 21.35 | 15.30 |
| Maíz sin moler (044) | - | 0.88 | 0.15 | 0.73 | 2.32 |
| Legumbres frescas (054) | 0.75 | 0.91 | 3.27 | 6.20 | 11.0 |
| Azúcar y miel (061) | 0.09 | - | 2.47 | 0.22 | 3.11 |
| Piensos para animales (081) | 1.75 | 8.86 | 2.93 | 2.93 | 2.11 |
| Productos comestibles (098) | - | 1.03 | 0.07 | 1.75 | 2.44 |
| Semillas y frutas (222) | 2.09 | 0.89 | 2.45 | 4.96 | 2.91 |
| Madera trabajada (248) | - | 1.07 | 0.27 | 6.44 | 6.68 |
| Algodón (263) | 16.12 | 7.69 | 0.1 | 8.29 | 2.47 |
| Productos derivados del petróleo (334) | - | 0.51 | 2.52 | 3.58 | 5.08 |
| Cueros (611) | - | 0.83 | 0.83 | 3.01 | 3.55 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 38

LA COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN EL G-3

(Porcentajes)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|-----------|-------|-------|-------|-------|
| | Colombia | | | | |
| Azúcar y miel (061) | - | 6.65 | 6.85 | 7.12 | 3.87 |
| Productos medicinales (541) | - | 0.52 | 0.73 | 3.66 | 4.78 |
| Productos de polimerización (583) | - | 5.03 | 4.35 | 5.25 | 5.83 |
| Desinfectantes (591) | - | 1.26 | 2.01 | 4.40 | 3.88 |
| Papeles y cartones (642) | - | 0.32 | 2.78 | 2.34 | 2.48 |
| Tejidos de algodón (652) | - | 0.20 | 2.49 | 3.59 | 2.70 |
| Aparatos de uso doméstico (775) | - | 1.8 | 1.76 | 2.19 | 2.64 |
| Automóviles para pasajeros (781) | - | - | 2.55 | 2.00 | 2.71 |
| Vehículos automotores (782) | - | 0.01 | 0.40 | 6.40 | 7.20 |
| Vehículos automotores (783) | - | 0.03 | 0.05 | 0.06 | 2.40 |
| Partes y accesorios (784) | - | 0.97 | 0.92 | 0.88 | 2.08 |
| Ropa interior (846) | - | 1.31 | 6.41 | 4.09 | 3.92 |
| Impresos (892) | - | 10.54 | 4.98 | 2.48 | 2.51 |
| Artículos n.e.p. (893) | - | 0.32 | 1.65 | 2.66 | 2.28 |
| | México | | | | |
| Ácidos carboxílicos (513) | 12.48 | 23.52 | 13.64 | 8.90 | 5.05 |
| Productos medicinales (541) | 0.86 | 1.14 | 3.05 | 5.10 | 5.23 |
| Tubos y accesorios (678) | 2.11 | 4.80 | 1.36 | 9.99 | 11.27 |
| Equipo de calefacción (741) | 0.03 | 0.04 | 0.38 | 1.86 | 2.81 |
| Máquinas (752) | 1.87 | 2.12 | 4.18 | 5.74 | 5.43 |
| Aparatos de uso doméstico(775) | 0.00 | 0.15 | 0.20 | 3.01 | 2.58 |
| Automóviles (781) | 0.02 | - | 14.72 | 9.17 | 12.78 |
| Vehículo automotores (782) | - | 0.01 | 4.32 | 1.11 | 5.02 |
| Impresos (892) | 1.76 | 2.10 | 4.33 | 1.76 | 2.25 |
| | Venezuela | | | | |
| Arroz (042) | 1.02 | - | 1.71 | 1.37 | 2.53 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 4.05 | 12.12 | 7.01 | 10.14 | 22.42 |
| Productos de polimerización (583) | 4.95 | 4.73 | 2.31 | 5.22 | 3.62 |
| Lingotes (672) | 2.32 | 1.87 | 3.05 | 3.25 | 4.78 |
| Barras, varillas (673) | 0.52 | 2.46 | 3.69 | 1.86 | 2.38 |
| Planos universales (674) | 11.77 | 12.80 | 7.46 | 4.78 | 6.37 |
| Aluminio (684) | 28.92 | 14.08 | 12.24 | 7.81 | 5.30 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.49 | 0.02 | 12.33 | 13.27 | 9.76 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 39

LA ORIENTACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL TLCAN

| Estados Unidos | | | | |
|---|------|------|------|--|
| Capítulo | 1990 | 1993 | 1998 | |
| Reactores nucleares, calderas, maquinaria y aparatos mecánicos (84) | 0.95 | 0.83 | 0.88 | |
| Vehículos que no sea equipo rodante para ferrocarril o tranvía (87) | 4.8 | 4.1 | 4.3 | |
| Maquinaria eléctrica y equipo (85) | 1.3 | 1.1 | 1.0 | |
| Plásticos y artículos conexos (39) | 1.5 | 1.3 | 1.7 | |
| Óptica y fotografía (90) | 0.69 | 0.75 | 0.51 | |
| México | | | | |
| Maquinaria eléctrica y equipo (85) | 0.83 | 7.96 | 3.85 | |
| Vehículos que no sea equipo rodante para ferrocarril o tranvía (87) | 3.75 | 0.28 | 0.38 | |
| Reactores nucleares, calderas, maquinaria y aparatos mecánicos (84) | 0.50 | 0.34 | 0.54 | |
| Combustibles, minerales y aceites minerales (27) | 0.23 | 0.44 | 0.69 | |
| Artículos de vestuario (62) | 2.86 | 29.4 | 10.5 | |

Fuente: MAGIC (1999).

Cuadro 40

LA ORIENTACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL MERCOSUR

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|------|------|-------|-------|-------|
| Argentina | | | | | |
| Leche y crema (022) | 1.3 | 3.7 | 16.9 | 12.3 | 17.1 |
| Pescado fresco (0.34) | 1.9 | 1.4 | 0.4 | 0.8 | 0.6 |
| Trigo (041) | 1.9 | 2.6 | 4.6 | 5.0 | 1.5 |
| Arroz (042) | 11.1 | 39.1 | 18.7 | 7.6 | 3.0 |
| Preparados de cereales (048) | 3.3 | 10.6 | 6.3 | 13.0 | 8.0 |
| Legumbres frescas (054) | 2.6 | 1.7 | 1.7 | 2.2 | 3.2 |
| Frutas y nueces (057) | 4.9 | 3.6 | 1.2 | 1.0 | 0.7 |
| Algodón (263) | 6.7 | 0.3 | 3.0 | 1.3 | 5.7 |
| Aceites de petróleo (333) | 15.2 | 0.2 | 7.0 | 1.7 | 1.1 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 5.3 | 0.8 | 1.8 | 3.1 | 2.9 |
| Productos medicinales (541) | 1.3 | 2.5 | 1.9 | 2.5 | 2.11 |
| Cuero (611) | 2.6 | 0.96 | 0.6 | 0.34 | 0.24 |
| Motores de combustión interna (713) | 8.9 | 4.9 | 6.5 | 11.11 | 12.4 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 13.3 | 9.7 | 108.6 | 48.1 | 101.4 |
| Vehículos automotores (782) | 0.3 | 1.5 | 15.5 | 37.1 | 46.4 |
| Partes y accesorios (784) | 7.1 | 4.3 | 9.2 | 9.7 | 5.0 |
| Brasil | | | | | |
| Carnes y depojos comestibles (011) | 0.0 | 0.01 | 0.7 | 0.5 | 0.5 |
| Café y sucedáneos del café (071) | 0.9 | 0.3 | 0.2 | 0.3 | 0.2 |

/Continúa

Cuadro 40 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|---|-------|--------|-------|-------|-------|
| Tabaco manufacturado (122) | 2.9 | 2.6 | 3.5 | 3.6 | 3.5 |
| Mineral de hierro (281) | 0.9 | 1.0 | 0.3 | 0.3 | 0.3 |
| Productos de polimerización (583) | 4.3 | 3.5 | 2.8 | 5.5 | 5.2 |
| Desinfectantes e insecticidas (591) | 4.1 | 5.0 | 4.3 | 5.7 | 7.6 |
| Bandajes neumáticos (625) | 1.1 | 5.4 | 3.1 | 3.2 | 3.5 |
| Papel y cartón (641) | 0.4 | 0.9 | 1.5 | 1.9 | 1.8 |
| Tejidos de algodón (652) | 4.0 | 3.9 | 2.0 | 3.3 | 4.6 |
| Planos universales (674) | 1.0 | 1.1 | 0.8 | 0.8 | 1.4 |
| Maquinaria agrícola (721) | 1.4 | 8.5 | 7.3 | 9.7 | 6.1 |
| Tractores (722) | 2.4 | 16.1 | 9.8 | 6.7 | 5.8 |
| Maquinaria y equipo de ingeniería (723) | 1.4 | 1.5 | 2.7 | 1.0 | 1.3 |
| Equipo de telecomunicaciones (764) | 2.7 | 3.6 | 3.6 | 3.1 | 4.1 |
| Máquinas y aparatos eléctricos (778) | 2.6 | 4.6 | 3.8 | 3.3 | 3.0 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.3 | 2.6 | 9.6 | 9.8 | 5.2 |
| Vehículos automotores (782) | 1.9 | 1.4 | 3.4 | 6.7 | 7.0 |
| Partes y accesorios (784) | 0.56 | 2.7 | 3.4 | 3.9 | 3.2 |
| Uruguay | | | | | |
| Animales vivos (001) | 2.2 | 2.3 | 5.2 | 6.8 | 6.4 |
| Carnes y despojos comestibles (011) | 1.4 | 1.1 | 0.1 | 0.3 | 0.4 |
| Leche y crema (022) | 34.8 | 2.5 | 8.7 | 11.8 | 11.0 |
| Arroz (042) | 13.5 | 16.1 | 4.0 | 2.9 | 2.5 |
| Preparados de cereales (048) | 26.2 | 37.7 | 7.1 | 17.5 | 42.5 |
| Pigmentos, pinturas y barnices (533) | 638.9 | 184.7 | 107.1 | 8.5 | 111.5 |
| Productos de polimerización (583) | 57.4 | 34.9 | 49.5 | 29.6 | 31.3 |
| Materiales de caucho (621) | 15.7 | 18.1 | 14.4 | 11.0 | 13.5 |
| Papel y cartón (641) | 12.9 | 8.8 | 70.2 | 55.4 | 16.9 |
| Tejidos de fibras textiles (654) | 0.14 | 0.24 | 0.24 | 0.60 | 0.98 |
| Máquinas y aparatos eléctricos (778) | 47.4 | 1272.1 | 140.8 | 12.2 | 285.8 |
| Ropa exterior para hombres (842) | 0.51 | 1.3 | 2.9 | 22.6 | 45.8 |
| Ropa exterior para mujeres (843) | 0.12 | 1.1 | 1.7 | 14.9 | 34.6 |
| Paraguay | | | | | |
| Animales vivos | - | 0.4 | 372.4 | 192.3 | 565.7 |
| Carnes y despojos comestibles | 4.6 | 20.1 | 0.6 | 0.4 | 0.6 |
| Trigo | - | 0.3 | - | - | 3.5 |
| Piensos para animales | 0.027 | 0.04 | 0.01 | 0.8 | 1.0 |
| Semillas y frutas oleaginosas | 0.279 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.5 |
| Madera trabajada | 12.17 | 4.3 | 3.5 | 0.8 | 1.3 |
| Algodón | 2.2 | 1.6 | 13.3 | 3.0 | 19.2 |
| Aceites fijos y de origen vegetal | 0.5 | 0.14 | 8.9 | 22.8 | 29.4 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 41

LA ORIENTACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL GRUPO ANDINO

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|-----------------------------------|--------|-------|----------|--------|--------|
| | | | Bolivia | | |
| Azúcar y miel (061) | 10.12 | 8.26 | - | 4.05 | 9.09 |
| Piensos para animales (0.81) | 17.67 | - | 114.97 | 9.49 | 6.89 |
| Semillas y frutas (222) | - | 0.05 | 11.90 | 10.98 | 3.21 |
| Semillas y frutas (223) | - | - | - | 37.36 | 48.77 |
| Algodón (263) | - | - | 381.04 | 3.39 | 32.45 |
| Minerales de metales (287) | - | - | 0.03 | 0.21 | 0.19 |
| Aceites fijos (423) | - | 55.14 | 84.64 | 23.23 | 6.94 |
| | | | Colombia | | |
| Preparados de cereales (048) | 0.99 | 0.29 | 2.08 | 11.06 | 13.96 |
| Azúcar y miel (061) | 0.49 | 1.47 | 4.14 | 3.47 | 3.78 |
| Aceites de petróleo (333) | - | 0.14 | 0.17 | 0.57 | 0.47 |
| Productos derivados (334) | 0.29 | 0.60 | 0.23 | 1.32 | 0.84 |
| Productos medicinales (541) | 32.36 | 14.45 | 6.73 | 6.18 | 6.81 |
| Productos de perfumería (553) | 0.01 | 1.40 | 11.47 | 19.11 | 13.08 |
| Jabón y preparados (554) | 0.90 | 2.30 | 21.07 | 108.84 | 151.31 |
| Productos de polimerización (583) | 17.83 | 13.05 | 7.10 | 5.66 | 5.95 |
| Desinfectantes (591) | 8.31 | 2.86 | 1.88 | 3.21 | 3.27 |
| Bandajes, neumáticos (625) | 7.64 | 6.85 | 12.89 | 14.72 | 28.32 |
| Papel y cartón (641) | 25.41 | 9.07 | 12.42 | 6.92 | 5.93 |
| Papeles y cartones (642) | 1.62 | 4.82 | 9.01 | 7.66 | 9.81 |
| Hilados de fibras textiles (651) | 1.54 | 3.12 | 5.60 | 6.07 | 9.19 |
| Tejidos de algodón (652) | 0.17 | 0.13 | 5.33 | 8.56 | 7.27 |
| Aparatos de uso domésticos (775) | 48.44 | 72.03 | 18.61 | 21.36 | 26.03 |
| Automóviles (781) | - | - | 242.75 | 136.80 | 256.90 |
| Vehículos automotores (782) | - | 2.79 | 18.83 | 41.010 | 149.39 |
| Partes y accesorios (784) | 5.16 | 21.97 | 11.27 | 11.98 | 19.83 |
| | | | Ecuador | | |
| Pescados, crustáceos (037) | 109.95 | 7.67 | 2.28 | 3.84 | 1.86 |
| Arroz (042) | - | - | - | - | - |
| Maíz sin moler (044) | - | - | - | - | - |
| Aceites de petróleo crudos (333) | - | 1.56 | 0.85 | 0.24 | 1.05 |
| Productos medicinales (541) | 82.05 | 6.44 | 14.88 | 45.40 | 25.06 |
| Bandajes neumáticos (625) | - | - | 1.61 | 44.76 | 31.67 |
| Chapas, madera. (634) | 159.6 | 0.45 | 3.68 | 5.24 | 4.11 |
| Automóviles para pasajeros (781) | - | 17.97 | 800 | 400 | 955 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 42

LA ORIENTACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL GRUPO ANDINO

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|-----------|-------|-------|-------|-------|
| | Perú | | | | |
| Pescados y crustáceos (037) | 2.07 | 1.79 | 3.45 | 5.97 | 3.62 |
| Piensos para animales (081) | 0.00 | 0.41 | 0.54 | 0.37 | 0.37 |
| Fibras sintéticas (266) | 39.33 | 31.88 | 14.36 | 29.39 | 18.68 |
| Productos medicinales (541) | 13.25 | 3.83 | 11.74 | 13.52 | 17.46 |
| Jabón y preparados (554) | 2.88 | 53.63 | 400 | 521 | 768 |
| Hilados textiles (651) | 0.40 | 2.42 | 1.45 | 2.20 | 2.97 |
| Tejidos de algodón (652) | - | 0.06 | 0.83 | 10.80 | 10.28 |
| Cobre (682) | 0.91 | 0.96 | 1.08 | 1.13 | 1.15 |
| Plomo (685) | 4.52 | 2.50 | 3.16 | 1.88 | 2.39 |
| Zinc (686) | 4.27 | 5.98 | 3.76 | 3.75 | 4.62 |
| | Venezuela | | | | |
| Arroz (042) | 101.2 | - | 7000 | 64.74 | - |
| Aceites de petróleo y crudos (333) | - | 0.02 | - | 0.09 | 0.07 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 0.28 | 0.17 | 0.22 | 0.55 | 0.92 |
| Productos de polimerización (583) | 112.42 | 24.98 | 24.99 | 17.32 | 36.57 |
| Lingotes (672) | 5.61 | 7.27 | 2.66 | 3.84 | 5.88 |
| Barras y varillas (673) | 0.57 | 1.47 | 11.39 | 5.11 | 14.18 |
| Planos universales (674) | 10.42 | 20.58 | 7.95 | 14.14 | 12.12 |
| Aluminio (684) | 5.54 | 1.96 | 1.50 | 1.14 | 1.48 |
| Automóviles (781) | 6.90 | 1.19 | 137 | 315 | 656 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 43

LA ORIENTACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL MCCA

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|------------------------------|------------|-------|--------|-------|-------|
| | Costa Rica | | | | |
| Lecha y crema (022) | 0.43 | 4.41 | 100.90 | 14.92 | 31.20 |
| Preparados de cereales (048) | 17.04 | 54.97 | 34.95 | 21.85 | 8.68 |
| Frutas y nueces (057) | - | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.65 |
| Frutas en conserva (058) | 1.06 | 1.09 | 1.12 | 0.52 | 0.86 |
| Productos comestibles (098) | 21.47 | 21.90 | 19.94 | 35.59 | 5.03 |
| Otros aceites (424) | 3.81 | 5.27 | 3.36 | 0.79 | 13.52 |
| Productos medicinales (541) | 12.70 | 7.75 | 6.30 | 4.57 | 1.41 |
| Cuero (611) | 11.66 | 0.87 | 2.33 | 2.04 | 13.11 |
| Bandajes (625) | 40.35 | 54.21 | 79.34 | 45.78 | 53.5 |
| Papeles y cartones (642) | 16.98 | 3.65 | 4.39 | 5.62 | 4.81 |
| Artículos de alfarería (666) | - | - | 1.43 | 0.01 | - |

/Continúa

Cuadro 43 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| Planos universales (674) | 26.01 | 27.28 | 47.68 | 136.3 | 99.5 |
| Material de distribución (773) | 0.12 | 0.40 | 3.90 | 13.59 | 15.43 |
| Artículos n.e.p. (893) | 3.71 | 3.61 | 6.51 | 6.36 | 5.82 |
| El Salvador | | | | | |
| Preparados de cereales (048) | 24.6 | 27.53 | 51.2 | 43.92 | 35.94 |
| Productos comestibles (098) | 18.74 | 83.50 | 26.53 | 20.98 | 17.12 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 1.85 | 1.95 | 0.72 | 2.06 | 5.64 |
| Productos medicinales (541) | 20.98 | 4.33 | 2.74 | 1.97 | 1.79 |
| Productos de perfumería (553) | 294.5 | 496.5 | 229.1 | 25.8 | 31.4 |
| Jabón y preparados (554) | 65.19 | 70.27 | 77.02 | 34.65 | 24.50 |
| Productos de polimerización (583) | 320.0 | 110.4 | 8.98 | 8.73 | 9.7 |
| Papel y cartón (641) | 46.98 | 218.23 | 14.6 | 6.9 | 4.3 |
| Papeles y cartones (642) | 74.13 | 24.7 | 4.9 | 21.23 | 15.7 |
| Hilados de fibras (651) | 1.81 | 1.18 | 2.05 | 1.42 | 3.12 |
| Tejidos de fibras (653) | 13.7 | 2.61 | 3.23 | 3.6 | 3.5 |
| Planos universales (674) | - | 12.9 | - | 34.3 | 70.7 |
| Aluminio (684) | 86.41 | 15.52 | 4.24 | 11.44 | 18.00 |
| Material de distribución (773) | 33.78 | 566.21 | 0.97 | 1.89 | 15.87 |
| Aparatos de uso doméstico(775) | - | - | - | 24.45 | 53.31 |
| Artículos n.e.p.(893) | 21.18 | 14.98 | 8.31 | 6.44 | 7.46 |
| Guatemala | | | | | |
| Maíz sin moler (044) | 1.15 | 3.66 | 9.38 | 13.27 | 43.15 |
| Preparados de cereales (048) | 9.69 | 7.07 | 5.74 | 10.99 | 12.00 |
| Productos comestibles (098) | 46.88 | 18.51 | 8.81 | 6.53 | 6.83 |
| Productos medicinales (541) | 8.05 | 5.54 | 4.85 | 3.25 | 3.08 |
| Productos de perfumería (553) | 34.76 | 53.93 | 20.56 | 24.92 | 18.28 |
| Jabón y preparados (554) | 101.91 | 43.15 | 9.93 | 2.74 | 2.92 |
| Desinfectantes (591) | 5.66 | 7.84 | 5.02 | 4.13 | 4.03 |
| Bandajes (625) | - | 9.79 | 15.16 | 6.96 | 2.50 |
| Papeles y cartones (642) | 45.27 | 8.72 | 4.00 | 2.87 | 2.99 |
| Barras y lingotes (673) | - | 276.24 | 257.00 | 434.88 | 880.52 |
| Planos universales (674) | 355.17 | 12.80 | 72.15 | 209.47 | 274.99 |
| Tubos y accesorios (678) | 120.35 | 360.46 | 238.76 | 168.18 | 12.62 |
| Artículos n.e.p. (893) | 114.22 | 13.20 | 5.84 | 7.60 | 8.09 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 44

LA ORIENTACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL MCCA

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|-------|-------|-------|-------|--------|
| Honduras | | | | | |
| Legumbres frescas (054) | 79.85 | 3.88 | 0.93 | 3.79 | 4.58 |
| Frutas en conserva (058) | 0.15 | 0.28 | 0.25 | 0.47 | 3.99 |
| Artículos de confitería (062) | - | - | - | - | - |
| Cacao (072) | 16.24 | 13.33 | 1.42 | 1.31 | 10.51 |
| Productos y preparados comestibles (098) | 6.67 | 5.53 | 13.59 | 39.46 | 59.42 |
| Tabaco manufacturado (122) | 0.01 | 0.02 | 0.34 | 0.12 | 2.20 |
| Jabón (554) | 20.54 | 9.78 | 32.02 | 77.41 | 149.02 |
| Manufacturas de madera (635) | 1.63 | 2.64 | 1.69 | 2.74 | 1.65 |
| Papeles y cartones (642) | 4.21 | 5.76 | 47.37 | 12.99 | 42.82 |
| Tractores (722) | - | - | 0.75 | 61.54 | 84.78 |
| Ropa interior (844) | 9.93 | 1.78 | 5.29 | 0.43 | 1.73 |
| Artículos n.e.p. (893) | 12.21 | 12.63 | 7.77 | 2.98 | 21.69 |
| Nicaragua | | | | | |
| Animales vivos (001) | - | 0.20 | 29.24 | 39.49 | - |
| Carnes y despojos comestibles (011) | - | 0.36 | 0.55 | 5.90 | 3.54 |
| Maíz sin moler (044) | - | - | - | - | - |
| Legumbres frescas (054) | 54.34 | - | 40.18 | 30.37 | 20.14 |
| Azúcar y miel (061) | 0.01 | - | 0.29 | 0.03 | 0.32 |
| Piensos para animales (081) | 2.00 | 2.67 | 2.05 | - | 2.28 |
| Productos comestibles (098) | - | 0.66 | 3.12 | 16.17 | 43.54 |
| Semillas y frutas (222) | 1.84 | 0.27 | 0.46 | 1.20 | 0.73 |
| Madera trabajada (248) | 6.08 | 3.35 | 0.39 | 3.17 | 3.23 |
| Algodón (263) | 0.81 | 0.66 | 1.00 | 24.89 | 25.87 |
| Productos derivados del petróleo (334) | - | 2.11 | 14.36 | 28.98 | 19.65 |
| Cueros (611) | - | 4.71 | 3.79 | 13.86 | 10.81 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 45

LA ORIENTACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL G-3

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|
| Colombia | | | | | |
| Azúcar y miel (061) | 0.03 | 3.42 | 4.24 | 4.67 | 2.00 |
| Productos medicinales (541) | 0.68 | 2.61 | 1.63 | 4.03 | 4.07 |
| Productos de polimerización (583) | 5.75 | 5.87 | 3.47 | 2.79 | 3.29 |
| Desinfectantes (591) | 4.11 | 1.88 | 1.67 | 3.66 | 3.01 |
| Papeles y cartones (642) | 0.25 | 1.31 | 9.37 | 5.17 | 4.80 |

/Continúa

Cuadro 45 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 | 1997 |
|--|--------|-------|-------|-------|--------|
| Tejidos de algodón (652) | 0.01 | 0.34 | 6.07 | 9.73 | 7.94 |
| Aparatos de uso doméstico (775) | 3.85 | 91.23 | 16.14 | 17.94 | 12.10 |
| Automóviles para pasajeros (781) | - | - | 93.55 | 82.42 | 419.07 |
| Vehículos automotores (782) | - | 1.30 | 4.13 | 36.33 | 61.10 |
| Vehículos automotores (783) | - | 2.96 | 2.78 | 3.88 | 195.62 |
| Partes y accesorios (784) | 9.04 | 41.80 | 10.63 | 9.26 | 12.26 |
| Ropa interior (846) | 10.04 | 1.59 | 6.06 | 4.14 | 4.00 |
| Impresos (892) | 11.29 | 10.23 | 3.94 | 3.06 | 3.36 |
| Artículos n.e.p. (893) | 0.23 | 1.46 | 3.81 | 6.80 | 5.54 |
| México | | | | | |
| Ácidos carboxílicos (513) | 14.42 | 30.17 | 24.32 | 21.63 | 14.50 |
| Productos medicinales (541) | 2.38 | 3.46 | 7.08 | 9.62 | 10.05 |
| Tubos y accesorios (678) | 5.11 | 5.40 | 3.06 | 19.74 | 22.74 |
| Equipo de calefacción (741) | 0.07 | 0.14 | 0.62 | 2.25 | 4.26 |
| Máquinas (752) | 3.53 | 1.60 | 3.08 | 2.05 | 1.60 |
| Aparatos de uso doméstico(775) | 0.02 | 0.46 | 0.26 | 3.15 | 2.60 |
| Automóviles (781) | 0.01 | - | 1.81 | 0.91 | 1.46 |
| Vehículo automotores (782) | - | 0.06 | 3.42 | 0.31 | 1.39 |
| Impresos (892) | | | | | |
| Venezuela | | | | | |
| Arroz (042) | 139.06 | | 70.65 | 81.66 | 106.02 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 0.11 | 0.40 | 0.22 | 0.38 | 0.83 |
| Productos de polimerización (583) | 50.40 | 13.90 | 14.27 | 12.72 | 20.21 |
| Lingotes (672) | 7.66 | 2.82 | 3.05 | 2.89 | 5.00 |
| Barras, varillas (673) | 0.56 | 3.21 | 9.99 | 4.38 | 5.64 |
| Planos universales (674) | 14.06 | 18.79 | 11.80 | 17.12 | 12.63 |
| Aluminio (684) | 6.23 | 2.80 | 4.14 | 2.56 | 3.77 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 6.57 | 0.73 | 15.57 | 93.26 | 56.82 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 46

LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LOS PRINCIPALES
PRODUCTOS EN EL MERCOSUR

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|------------------------------|------|-------|------|------|
| Argentina | | | | |
| Leche y crema (022) | 0.04 | 1.44 | 0.24 | 0.93 |
| Pescado fresco (0.34) | 4.93 | 3.90 | 6.67 | 5.89 |
| Trigo (041) | 9.23 | 12.32 | 7.15 | 5.19 |
| Arroz (042) | 1.48 | 0.03 | 0.76 | 1.36 |
| Preparados de cereales (048) | 0.39 | 0.57 | 0.43 | 0.33 |
| Legumbres frescas (054) | 3.33 | 2.46 | 2.40 | 1.96 |
| Frutas y nueces (057) | 2.06 | 2.25 | 3.00 | 3.94 |
| Aceites de petróleo (333) | 0.02 | 0.23 | 0.35 | 1.71 |

/Continúa

Cuadro 46 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|---|--------|--------|-------|-------|
| Productos derivados del petróleo (334) | 0.43 | 2.14 | 1.71 | 0.72 |
| Productos medicinales (541) | 0.31 | 0.21 | 0.38 | 0.38 |
| Cuero (611) | 16.14 | 13.31 | 17.81 | 15.07 |
| Motores de combustión interna (713) | 0.11 | 0.26 | 0.45 | 0.22 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.04 |
| Vehículos automotores (782) | 0.22 | 0.09 | 0.15 | 0.09 |
| Partes y accesorios (784) | 0.22 | 0.29 | 0.35 | 0.20 |
| Brasil | | | | |
| Carnes y depojos comestibles (011) | 2.51 | 1.84 | 0.00 | 0.05 |
| Café y sucedáneos del café (071) | 13.43 | 16.53 | 17.73 | 19.1 |
| Tabaco manufacturado (122) | 0.16 | 0.46 | 0.98 | 1.94 |
| Míneral de hierro (281) | 25.31 | 32.45 | 37.71 | 35.34 |
| Productos de polimerización (583) | 0.68 | 0.76 | 0.78 | 0.42 |
| Desinfectantes e insecticidas (591) | 0.61 | 0.79 | 0.83 | 0.85 |
| Bandajes neumáticos (625) | 1.70 | 1.37 | 1.88 | 1.64 |
| Papel y cartón (641) | 1.01 | 1.42 | 1.53 | 1.26 |
| Tejidos de algodón (652) | 1.20 | 0.81 | 1.09 | 0.90 |
| Planos universales (674) | 2.37 | 1.85 | 2.36 | 2.34 |
| Maquinaria agrícola (721) | 0.88 | 0.68 | 0.61 | 0.79 |
| Tractores (722) | 1.48 | 0.37 | 0.40 | 0.85 |
| Maquinaria y equipo de ingeniería (723) | 0.40 | 1.07 | 1.07 | 1.56 |
| Equipo de telecomunicaciones (764) | 0.31 | 0.16 | 0.05 | 0.06 |
| Máquinas y aparatos eléctricos (778) | 0.40 | 0.35 | 0.37 | 0.34 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.33 | 0.25 | 0.14 | 0.12 |
| Vehículos automotores (782) | 0.96 | 1.28 | 0.96 | 0.66 |
| Partes y accesorios (784) | 0.66 | 0.71 | 1.00 | 0.98 |
| Uruguay | | | | |
| Animales vivos (001) | 0.73 | 2.21 | 1.38 | 1.96 |
| Carnes y despojos comestibles (011) | 16.87 | 17.71 | 20.63 | 18.78 |
| Leche y crema (022) | 0.07 | 2.45 | 2.23 | 1.95 |
| Arroz (042) | 9.96 | 0.86 | 31.60 | 37.22 |
| Preparados de cereales (048) | 0.64 | 0.39 | 2.29 | 1.20 |
| Pigmentos, pinturas y barnices (533) | 0.03 | 0.09 | 0.03 | 0.27 |
| Productos de polimerización (583) | 0.04 | 0.05 | 0.02 | 0.06 |
| Materiales de caucho (621) | 0.37 | 0.50 | 1.14 | 1.36 |
| Papel y cartón (641) | 0.12 | 0.09 | 0.02 | 0.02 |
| Tejidos de fibras textiles (654) | 16.65 | 14.76 | 7.16 | 4.28 |
| Máquinas y aparatos eléctricos (778) | 0.01 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Ropa exterior para hombres (842) | 3.58 | 2.26 | 1.61 | 0.17 |
| Ropa exterior para mujeres (843) | 4.57 | 2.04 | 1.26 | 0.21 |
| Paraguay | | | | |
| Animales vivos(001) | - | 0.00 | 0.04 | 0.05 |
| Carnes y despojos comestibles (012) | - | - | 9.37 | 9.61 |
| Trigo (041) | - | 6.04 | - | - |
| Piensos para animales (081) | 16.15 | 7.72 | 27.71 | 21.46 |
| Semillas y frutas oleaginosas (222) | 86.19 | 153.87 | 19.35 | 15.97 |
| Madera trabajada (248) | 1.68 | 2.24 | 6.21 | 13.23 |
| Algodón (263) | 108.34 | 103.74 | 18.90 | 28.47 |
| Aceites fijos y de origen vegetal (423) | 14.54 | 4.73 | 6.92 | 2.23 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 47

LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
EN EL GRUPO ANDINO

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|--------|
| Bolivia | | | | |
| Azúcar y miel (061) | 1.09 | 5.91 | 0.00 | 5.41 |
| Piensos para animales (0.81) | 2.20 | 0.02 | 0.04 | 5.40 |
| Semillas y frutas (222) | 1.52 | 5.89 | 3.38 | 6.29 |
| Semillas y frutas (223) | 1.58 | 0.00 | 0.00 | 10.74 |
| Algodón (263) | 0.37 | 2.11 | 1.02 | 654.41 |
| Minerales de metales (287) | 36.73 | 48.78 | 57.36 | 56.01 |
| Aceites fijos (423) | 0.00 | 0.90 | 0.30 | 2.95 |
| Colombia | | | | |
| Preparados de cereales (048) | 0.59 | 0.42 | 0.43 | 0.36 |
| Azúcar y miel (061) | 1.90 | 5.23 | 3.52 | 5.16 |
| Aceites de petróleo (333) | 0.81 | 4.10 | 3.79 | 0.01 |
| Productos derivados (334) | 2.09 | 2.05 | 1.82 | 1.89 |
| Productos medicinales (541) | 0.12 | 0.11 | 0.18 | 0.41 |
| Productos de perfumería (553) | 0.13 | 0.10 | 0.14 | 0.16 |
| Jabón y preparados (554) | 0.23 | 0.05 | 0.04 | 0.05 |
| Productos de polimerización (583) | 0.29 | 0.42 | 0.62 | 0.88 |
| Desinfectantes (591) | 1.34 | 2.92 | 5.86 | 5.03 |
| Bandajes, neumáticos (625) | 0.04 | 0.36 | 0.15 | 0.20 |
| Papel y cartón (641) | 0.04 | 0.09 | 0.13 | 0.17 |
| Papeles y cartones (642) | 1.43 | 0.54 | 0.58 | 0.64 |
| Hilados de fibras textiles (651) | 0.42 | 0.52 | 0.40 | 0.44 |
| Tejidos de algodón (652) | 1.55 | 1.27 | 0.86 | 0.68 |
| Aparatos de uso domésticos (775) | 0.04 | 0.03 | 0.12 | 0.11 |
| Automóviles (781) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Vehículos automotores (782) | 0.00 | 0.00 | 0.03 | 0.10 |
| Partes y accesorios (784) | 0.09 | 0.01 | 0.03 | 0.03 |
| Ecuador | | | | |
| Pescados, crustáceos (037) | 1.38 | 4.26 | 11.94 | 13.85 |
| Arroz (042) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Maíz sin moler (044) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Aceites de petróleo crudos (333) | 8.27 | 7.67 | 8.97 | 7.34 |
| Productos medicinales (541) | 0.03 | 0.00 | 0.09 | 0.07 |
| Bandajes neumáticos (625) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.22 |
| Chapas, madera..(634) | 0.88 | 1.11 | 1.08 | 2.87 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 48

LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
EN EL GRUPO ANDINO

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|--|-----------|-------|-------|-------|
| | Perú | | | |
| Pescados y crustáceos (037) | 3.52 | 4.15 | 3.38 | 2.75 |
| Piensos para animales (081) | 18.62 | 25.43 | 37.59 | 33.75 |
| Fibras sintéticas (266) | 2.67 | 3.21 | 4.65 | 1.47 |
| Productos medicinales (541) | 0.04 | 0.11 | 0.07 | 0.14 |
| Jabón y preparados (554) | 0.40 | 0.19 | 0.00 | 0.05 |
| Hilados textiles (651) | 5.19 | 5.30 | 3.02 | 2.09 |
| Tejidos de algodón (652) | 4.84 | 2.63 | 1.54 | 0.88 |
| Cobre (682) | 19.88 | 29.92 | 33.88 | 26.53 |
| Plomo (685) | 21.96 | 33.13 | 31.35 | 32.59 |
| Zinc (686) | 40.75 | 23.98 | 33.78 | 33.50 |
| | Venezuela | | | |
| Arroz (042) | 0.07 | 0.00 | 0.00 | 0.15 |
| Aceites de petróleo y crudos (333) | 9.18 | 8.95 | 12.01 | 13.04 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 14.92 | 10.02 | 14.09 | 13.37 |
| Productos de polimerización (583) | 0.04 | 0.21 | 0.09 | 0.23 |
| Lingotes (672) | 4.91 | 1.11 | 1.96 | 1.99 |
| Barras y varillas (673) | 0.90 | 1.37 | 0.61 | 0.83 |
| Planos universales (674) | 0.82 | 0.64 | 0.78 | 0.29 |
| Aluminio (684) | 5.94 | 5.85 | 5.12 | 4.00 |
| Automóviles (781) | 12.90 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 49

LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LOS PRINCIPALES
PRODUCTOS EN EL MCCA

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|------------------------------|------------|-------|-------|-------|
| | Costa Rica | | | |
| Lecha y crema (022) | 0.04 | 0.85 | 0.14 | 0.76 |
| Preparados de cereales (048) | 0.35 | 0.21 | 0.30 | 0.54 |
| Frutas y nueces (057) | 39.30 | 48.52 | 68.04 | 61.09 |
| Frutas en conserva (058) | 2.51 | 5.83 | 6.87 | 14.32 |
| Productos comestibles (098) | 0.99 | 1.29 | 0.78 | 0.70 |
| Otros aceites (424) | 0.00 | 2.91 | 5.33 | 7.49 |
| Productos medicinales (541) | 1.02 | 1.03 | 0.98 | 0.86 |
| Cuero (611) | 1.17 | 3.23 | 1.99 | 2.25 |
| Bandajes (625) | 0.42 | 0.30 | 0.13 | 0.25 |
| Papeles y cartones (642) | 0.55 | 1.95 | 1.94 | 1.90 |

/Continúa

Cuadro 49 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|--|------|------|------|------|
| Artículos de alfarería (666) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.38 |
| Planos universales (674) | 0.13 | 0.11 | 0.04 | 0.02 |
| Material de distribución (773) | 2.58 | 1.47 | 0.44 | 0.43 |
| Artículos n.e.p. (893) | 1.32 | 1.18 | 0.77 | 0.72 |
| El Salvador | | | | |
| Preparados de cereales (048) | 0.05 | 0.14 | 0.24 | 0.27 |
| Productos comestibles (098) | 0.49 | 0.22 | 0.62 | 0.90 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 0.36 | 0.42 | 0.07 | 1.10 |
| Productos medicinales (541) | 0.63 | 1.60 | 1.97 | 2.33 |
| Productos de perfumería (553) | 0.04 | 0.00 | 0.03 | 0.32 |
| Jabón y preparados (554) | 0.40 | 0.39 | 0.31 | 0.95 |
| Productos de polimerización (583) | 0.00 | 0.01 | 0.20 | 0.21 |
| Papel y cartón (641) | 0.07 | 0.01 | 0.16 | 0.33 |
| Papeles y cartones (642) | 0.38 | 1.31 | 5.27 | 0.92 |
| Hilados de fibras (651) | 1.30 | 5.43 | 3.04 | 2.84 |
| Tejidos de fibras (653) | 0.41 | 1.69 | 1.75 | 1.10 |
| Planos universales (674) | 0.00 | 0.02 | 0.00 | 0.08 |
| Aluminio (684) | 0.09 | 0.55 | 1.48 | 0.44 |
| Material de distribución (773) | 0.09 | 0.00 | 2.20 | 1.31 |
| Aparatos de uso doméstico(775) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.15 |
| Artículos n.e.p. | | | | |
| Guatemala | | | | |
| Maíz sin moler (044) | 0.00 | 0.03 | 0.04 | 0.04 |
| Preparados de cereales (048) | 1.33 | 1.66 | 2.07 | 1.54 |
| Productos comestibles (098) | 0.63 | 1.74 | 2.15 | 2.95 |
| Productos medicinales (541) | 1.69 | 1.97 | 1.44 | 1.54 |
| Productos de perfumería (553) | 0.48 | 0.31 | 0.56 | 0.54 |
| Jabón y preparados (554) | 0.17 | 0.39 | 1.97 | 5.34 |
| Desinfectantes (591) | 1.34 | 1.30 | 2.18 | 4.75 |
| Bandajes (625) | 0.00 | 0.82 | 0.37 | 0.67 |
| Papeles y cartones (642) | 0.08 | 0.36 | 1.21 | 2.45 |
| Barras y lingotes (673) | 0.00 | 0.00 | 0.02 | 0.02 |
| Planos universales (674) | 0.00 | 0.13 | 0.03 | 0.02 |
| Tubos y accesorios (678) | 0.02 | 0.00 | 0.02 | 0.02 |
| Artículos n.e.p. (893) | 0.03 | 0.26 | 0.60 | 0.44 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 50

LA VENTAJA COMPARTIVA REVELADA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL MCCA

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|--|--------|-------|-------|-------|
| Honduras | | | | |
| Legumbres frescas (054) | 0.09 | 0.64 | 1.50 | 1.11 |
| Frutas en conserva (058) | 5.32 | 6.81 | 3.16 | 7.98 |
| Artículos de confitería (062) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Cacao (072) | 1.04 | 2.95 | 2.81 | 1.09 |
| Productos y preparados comestibles (098) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.07 |
| Tabaco manufacturado (122) | 2.74 | 4.50 | 4.58 | 5.30 |
| Jabón (554) | 0.00 | 0.05 | 0.09 | 0.95 |
| Manufacturas de madera (635) | 5.40 | 4.69 | 5.05 | 3.50 |
| Papeles y cartones (642) | 0.41 | 1.02 | 0.23 | 1.17 |
| Tractores (722) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.11 |
| Ropa interior (844) | 0.00 | 1.87 | 0.37 | 1.29 |
| Artículos n.e.p. (893) | 0.10 | 0.31 | 0.21 | 0.38 |
| Nicaragua | | | | |
| Animales vivos (001) | 0.00 | 3.02 | 0.04 | 0.00 |
| Carnes y despojos comestibles (011) | 2.74 | 25.60 | 30.89 | 5.03 |
| Maíz sin moler (044) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Legumbres frescas (054) | 0.00 | 0.00 | 0.36 | 0.45 |
| Azúcar y miel (061) | 16.70 | 34.67 | 30.80 | 24.20 |
| Piensos para animales (081) | 0.02 | 0.07 | 0.00 | 0.00 |
| Productos comestibles (098) | 14.30 | 6.91 | 0.07 | 0.37 |
| Semillas y frutas (222) | 2.99 | 11.16 | 20.53 | 14.64 |
| Madera trabajada (248) | 0.04 | 0.53 | 1.18 | 4.02 |
| Algodón (263) | 104.07 | 43.17 | 0.82 | 1.19 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 0.00 | 0.08 | 0.01 | 0.06 |
| Cueros (611) | 0.00 | 0.62 | 0.77 | 0.75 |

Fuente: BADECEL (1999).

Cuadro 51

LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL G-3

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|
| Colombia | | | | |
| Azúcar y miel (061) | 1.90 | 4.92 | 5.93 | 5.60 |
| Productos medicinales (541) | 0.32 | 0.18 | 0.32 | 0.63 |
| Productos de polimerización (583) | 0.49 | 0.60 | 0.96 | 1.37 |
| Desinfectantes (591) | 1.72 | 3.10 | 6.23 | 5.69 |
| Papeles y cartones (642) | 1.51 | 0.64 | 0.70 | 1.03 |
| Tejidos de algodón (652) | 1.53 | 1.25 | 0.93 | 0.90 |

/Continúa

Cuadro 51 (Conclusión)

| | 1986 | 1990 | 1993 | 1996 |
|--|-------|-----------|-------|-------|
| Aparatos de uso doméstico (775) | 0.09 | 0.03 | 0.16 | 0.18 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 0.00 | 0.00 | 0.01 | 0.00 |
| Vehículos automotores (782) | 0.00 | 0.01 | 0.10 | 0.19 |
| Vehículos automotores (783) | 0.07 | 0.05 | 0.08 | 0.07 |
| Partes y accesorios (784) | 0.09 | 0.01 | 0.04 | 0.04 |
| Ropa interior (846) | 0.24 | 2.14 | 2.19 | 1.95 |
| Impresos (892) | 1.65 | 1.89 | 2.32 | 1.64 |
| Artículos n.e.p. (893) | 0.38 | 0.15 | 0.46 | 0.40 |
| | | México | | |
| Ácidos carboxílicos (513) | 2.93 | 2.51 | 1.86 | 1.39 |
| Productos medicinales (541) | 0.35 | 0.30 | 0.31 | 0.36 |
| Tubos y accesorios (678) | 0.62 | 1.58 | 0.96 | 1.12 |
| Equipo de calefacción (741) | 0.61 | 0.38 | 0.83 | 1.10 |
| Máquinas (752) | 0.32 | 0.63 | 0.69 | 1.06 |
| Aparatos de uso doméstico(775) | 0.51 | 0.50 | 1.59 | 1.44 |
| Automóviles (781) | 0.48 | 2.01 | 1.63 | 2.18 |
| Vehículo automotores (782) | 0.21 | 0.09 | 1.24 | 3.86 |
| Impresos (892) | 0.43 | 0.26 | 0.48 | 0.43 |
| | | Venezuela | | |
| Arroz (042) | 0.07 | - | 0.00 | 0.15 |
| Productos derivados del petróleo (334) | 14.91 | 10.00 | 14.15 | 13.42 |
| Productos de polimerización (583) | 0.09 | 0.24 | 0.12 | 0.30 |
| Lingotes (672) | 0.75 | 1.20 | 1.91 | 2.17 |
| Barras, varillas (673) | 14.74 | 1.29 | 0.63 | 0.92 |
| Planos universales (674) | 0.82 | 0.61 | 0.64 | 0.29 |
| Aluminio (684) | 6.02 | 5.67 | 4.29 | 3.69 |
| Automóviles para pasajeros (781) | 12.90 | 0.00 | 0.02 | 0.03 |

Fuente: BADECEL (1999).

Apéndice 1**Las Negociaciones del GATT (8 rondas)**

| Año | Lugar | Acuerdos |
|--------------|---|--|
| 1947 | Primera Ronda. Ginebra, Suiza | 50 países reunidos en un Comité Preparatorio de las Naciones Unidas crean la Organización Internacional del Comercio (ITO por sus siglas en inglés). Aquí, 23 países negocian reducir 45 000 aranceles aduaneros sobre mercancías afectando a la quinta parte del comercio mundial. Al final de la ronda, estos países firman el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) el 30 de octubre del mismo año. Mientras 56 países firman la Carta Fundacional de la ITO en marzo de 1948, el acuerdo del GATT entraría en vigencia el 1 de enero de 1948 celebrándose la primera sesión en el Palacio de las Naciones de Ginebra. |
| 1949 | Segunda Ronda. Annecy, Francia. | Intercambio de más de 5 000 concesiones arancelarias entre 13 países. |
| 1950 | Tercera Ronda. Torquay, Inglaterra. | 38 países negociaron alrededor de 8 700 concesiones arancelarias reduciendo en 25% el nivel de compromisos logrados en 1948. Al no ratificar los gobiernos de los países la Carta de la ITO, el GATT quedaba como único instrumento legal internacional para regular el comercio de mercancías. |
| 1955 y 1956 | Cuarta Ronda. Ginebra, Suiza. | Se acordaron negociaciones entre 26 países por 2 500 millones de dólares en reducciones arancelarias. |
| 1960 al 1962 | Quinta Ronda o Ronda de Dillon. Estados Unidos. | 26 países alcanzan acuerdos por 4 900 millones de dólares en reducciones de aranceles. También se inician las pláticas sobre la creación de la Comunidad Económica Europea. |
| 1964 a 1967 | Sexta Ronda o Ronda de Kennedy. Estados Unidos. | Se logra una reducción arancelaria equivalente a 40 000 millones de dólares así como medidas <i>antidumping</i> entre los 62 países participantes. |
| 1973 a 1979 | Séptima Ronda o Ronda de Tokio. Tokio, Japón. | Se alcanzan concesiones arancelarias por un valor de 300 000 millones de dólares. A los tradicionales acuerdos arancelarios se sumaron acuerdos de barreras no-arancelarias, subsidios, licencias de importación, valoración aduanera y acuerdos plurilaterales. |

/Continúa

(Conclusión)

| Año | Lugar | Acuerdos |
|-------------|---|---|
| 1986 y 1993 | Octava Ronda o Ronda Uruguay. Inicia en Punta del Este, Uruguay y concluye en Ginebra, Suiza. | Es la más grande agenda de todas las anteriores y se mejoran campos como la agricultura y los textiles. Se suman negociaciones en los campos del comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual e inversiones relacionadas con el comercio. Se perfecciona el mecanismo de solución de controversias, se integran acuerdos plurilaterales sobre el comercio de aeronaves civiles, contratación pública, productos lácteos y carne de bovino. Se discute la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que absorbería al GATT. |
| 1994 | Reunión Ministerial de Marrakech. Marruecos. | Última reunión de ministros del GATT comotal. Los países miembros firman el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT conteniendo todos los acuerdos alcanzados y disponiendo la creación de la OMC que entrara en vigor el 1 de enero de 1995. |

Apéndice 2

CENTROAMÉRICA: RELACIÓN PIB SERVICIOS/PIB TOTAL EN TÉRMINOS REALES a/
Y PIB POR HABITANTE EN VALORES CONSTANTES DE 1990

| | Costa Rica | | El Salvador | | Guatemala | | Honduras | | Nicaragua | |
|------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|
| | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante |
| 1950 | 53.59 | 936.6 | 42.68 | 730.0 | 49.78 | 567.5 | 44.45 | 518.8 | 50.51 | 685.7 |
| 1951 | 52.22 | 924.1 | 44.38 | 729.2 | 50.60 | 558.0 | 45.26 | 525.2 | 52.34 | 714.6 |
| 1952 | 52.23 | 999.3 | 45.73 | 763.0 | 51.00 | 555.2 | 47.82 | 519.4 | 51.09 | 803.6 |
| 1953 | 55.23 | 1 125.8 | 45.10 | 800.9 | 51.35 | 558.6 | 48.83 | 535.2 | 53.49 | 806.0 |
| 1954 | 54.88 | 1 097.6 | 46.11 | 789.3 | 51.32 | 551.2 | 51.52 | 485.0 | 54.74 | 854.5 |
| 1955 | 58.41 | 1 198.3 | 46.05 | 808.0 | 52.19 | 545.0 | 51.55 | 491.0 | 53.64 | 878.1 |
| 1956 | 59.99 | 1 133.2 | 45.52 | 848.3 | 52.22 | 578.5 | 51.37 | 492.8 | 54.47 | 858.5 |
| 1957 | 58.39 | 1 178.1 | 45.39 | 871.8 | 52.14 | 593.1 | 51.13 | 494.0 | 54.21 | 904.8 |
| 1958 | 57.28 | 1 188.7 | 45.34 | 863.7 | 52.55 | 603.6 | 50.23 | 509.6 | 55.25 | 889.4 |
| 1959 | 57.99 | 1 194.3 | 46.59 | 871.7 | 52.85 | 615.7 | 50.28 | 504.5 | 53.62 | 871.9 |
| 1960 | 57.81 | 1 218.8 | 46.99 | 877.1 | 52.88 | 610.8 | 50.30 | 498.8 | 55.41 | 858.7 |
| 1961 | 56.60 | 1 168.3 | 45.73 | 886.4 | 53.01 | 619.8 | 49.43 | 496.9 | 54.56 | 893.8 |
| 1962 | 56.84 | 1 215.4 | 44.39 | 964.9 | 52.90 | 616.1 | 48.68 | 508.9 | 53.37 | 957.1 |
| 1963 | 57.44 | 1 224.8 | 45.76 | 968.0 | 51.86 | 655.8 | 48.89 | 508.5 | 51.21 | 1 020.9 |
| 1964 | 57.27 | 1 228.0 | 46.46 | 1 017.4 | 52.45 | 664.9 | 48.32 | 517.1 | 49.66 | 1 106.2 |
| 1965 | 57.44 | 1 299.1 | 47.99 | 1 029.0 | 52.94 | 671.9 | 46.99 | 551.1 | 48.96 | 1 168.4 |
| 1966 | 57.24 | 1 352.8 | 48.31 | 1 062.9 | 52.48 | 689.1 | 46.04 | 567.2 | 49.48 | 1 163.5 |
| 1967 | 56.54 | 1 384.5 | 48.17 | 1 080.1 | 52.66 | 693.1 | 44.72 | 580.5 | 49.04 | 1 205.6 |
| 1968 | 55.53 | 1 451.2 | 49.07 | 1 072.4 | 52.32 | 736.2 | 44.19 | 603.6 | 50.23 | 1 175.8 |
| 1969 | 54.49 | 1 486.6 | 49.40 | 1 075.1 | 52.69 | 749.9 | 44.44 | 588.4 | 48.33 | 1 216.3 |
| 1970 | 55.07 | 1 549.3 | 48.55 | 1 076.9 | 53.01 | 769.8 | 46.75 | 591.8 | 49.50 | 1 175.2 |
| 1971 | 56.80 | 1 609.4 | 37.48 | 1 089.2 | 50.39 | 790.2 | 47.11 | 596.8 | 47.12 | 1 175.1 |
| 1972 | 56.44 | 1 696.5 | 38.04 | 1 118.4 | 49.87 | 826.1 | 48.24 | 617.4 | 47.47 | 1 162.4 |
| 1973 | 56.59 | 1 777.8 | 39.07 | 1 136.7 | 49.73 | 857.1 | 47.83 | 649.4 | 46.72 | 1 197.0 |
| 1974 | 56.76 | 1 824.8 | 38.69 | 1 177.9 | 50.16 | 883.8 | 48.52 | 624.2 | 46.17 | 1 323.4 |
| 1975 | 56.13 | 1 809.8 | 38.17 | 1 194.8 | 50.42 | 879.8 | 51.58 | 621.4 | 46.31 | 1 281.3 |
| 1976 | 56.32 | 1 855.1 | 40.98 | 1 187.7 | 49.24 | 922.2 | 52.24 | 657.8 | 47.25 | 1 308.1 |
| 1977 | 57.13 | 1 958.2 | 40.52 | 1 239.9 | 49.52 | 964.2 | 51.72 | 690.8 | 45.98 | 1 377.1 |
| 1978 | 56.64 | 2 013.6 | 39.49 | 1 301.2 | 49.74 | 984.2 | 52.91 | 745.8 | 43.84 | 1 235.0 |
| 1979 | 57.06 | 2 048.8 | 40.07 | 1 243.1 | 49.89 | 1 003.5 | 53.86 | 758.2 | 43.42 | 882.8 |
| 1980 | 57.36 | 2 001.9 | 41.23 | 1 097.5 | 49.94 | 1 014.0 | 54.52 | 743.2 | 47.49 | 888.6 |
| 1981 | 60.68 | 1 897.0 | 55.34 | 973.8 | 59.75 | 993.4 | 56.57 | 737.8 | 47.12 | 914.1 |
| 1982 | 62.24 | 1 712.0 | 55.66 | 908.2 | 60.18 | 933.0 | 54.58 | 707.8 | 46.78 | 883.1 |
| 1983 | 62.10 | 1 705.3 | 55.80 | 919.6 | 60.89 | 883.7 | 54.11 | 681.3 | 46.00 | 897.6 |
| 1984 | 60.78 | 1 781.3 | 56.19 | 928.4 | 61.53 | 861.8 | 52.40 | 683.5 | 46.28 | 853.5 |
| 1985 | 61.50 | 1 748.0 | 56.90 | 927.2 | 61.54 | 832.1 | 53.67 | 683.7 | 46.21 | 796.3 |
| 1986 | 61.27 | 1 788.7 | 57.40 | 918.7 | 61.52 | 809.6 | 55.44 | 675.7 | 47.36 | 764.6 |
| 1987 | 61.24 | 1 817.2 | 57.17 | 929.9 | 61.44 | 814.6 | 55.54 | 688.4 | 47.92 | 741.9 |
| 1988 | 61.30 | 1 822.5 | 57.11 | 933.7 | 61.27 | 822.2 | 55.84 | 700.3 | 50.69 | 633.7 |
| 1989 | 61.11 | 1 866.3 | 56.89 | 927.4 | 61.61 | 830.9 | 54.38 | 712.9 | 48.25 | 614.3 |
| 1990 | 61.62 | 1 881.4 | 57.16 | 954.3 | 61.79 | 831.8 | 54.36 | 686.3 | 48.72 | 599.1 |
| 1991 | 61.29 | 1 873.0 | 56.71 | 967.6 | 62.12 | 838.3 | 53.70 | 679.2 | 48.91 | 580.9 |

/Continúa

(Conclusión)

| | Costa Rica | | El Salvador | | Guatemala | | Honduras | | Nicaragua | |
|------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|
| | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante | PIB servicios/ PIB total | PIB por habitante |
| 1992 | 61.39 | 1 961.1 | 56.04 | 1 016.2 | 62.20 | 854.5 | 52.98 | 700.8 | 49.03 | 568.8 |
| 1993 | 61.59 | 2 029.6 | 54.46 | 1 064.4 | 62.87 | 863.8 | 53.97 | 728.2 | 48.21 | 549.8 |
| 1994 | 61.89 | 2 068.6 | 54.55 | 1 101.1 | 63.47 | 873.9 | 54.51 | 695.6 | 46.41 | 554.6 |
| 1995 | 61.67 | 2 067.4 | 54.78 | 1 143.0 | 63.81 | 891.4 | 53.76 | 708.0 | 46.02 | 562.5 |
| 1996 | 62.54 | 2 010.3 | 55.26 | 1 145.0 | 63.99 | 893.0 | 54.04 | 708.0 | 44.76 | 582.7 |

a/ De 1950 a 1970 base 1970=100, de 1971 a 1980 base 1980=100 y de 1981 en adelante base 1990=100.

Apéndice 3

Bloques regionales y sus características

1. Disposiciones generales

| Acuerdo | OMC | ALADI | CARICOM | Comunidad Andina | MCCA | MERCOSUR | TLCAN | Grupo de los tres |
|---------------------------|-------------------------|--|---|--|---|---|---|---|
| Tipo de acuerdo | Multilateral | Regional | Unión aduanera | Unión aduanera | Unión aduanera | Unión aduanera | Zona de libre comercio | Zona de libre comercio |
| Países miembros | 134 países a/ | Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. | Antigua, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristobal-Nieves-Anguila, Sta., Lucía, San Vicente y Trinidad y Tobago. | Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. | Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. | Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. | Canadá, Estados Unidos de América y México. | Colombia, México y Venezuela. |
| Fecha de firma | 8 de diciembre de 1994. | 12 de agosto de 1980-Tratado de Montevideo. | 4 de julio de 1973. | 26 de mayo de 1969/Protocolo de Quito-26 de julio de 1988. | 13 de diciembre de 1960. | 26 de marzo de 1991. | 17 de diciembre de 1992. | 13 de junio de 1994. |
| Fecha de entrada en vigor | 1 de enero de 1995. | | 1 de agosto de 1993. | 25 de mayo de 1988. | 3 de junio de 1961. | Periodo de transición entre el 26 de marzo de 1991 y el 31 de diciembre de 1994 | 1 de enero de 1994. | 1 de enero de 1995. |
| Período efectivo | Indefinido. | Indefinido. | Indefinido. | Indefinido. | Mínimo de 20 años. | Indefinido. | Indefinido. | Mínimo de tres años, renovándose por un periodo indefinido. |

/Continúa

(Continuación)

| Acuerdo | OMC | ALADI | CARICOM | Comunidad Andina | MCCA | MERCOSUR | TLCAN | Grupo de los tres |
|-----------------------|---|--|--|---|---|---|--|--|
| Condiciones de retiro | Se encuentra definido en el artículo XV del Acuerdo en el que se establece la OMC. Las naciones que quieran retirarse deberán anunciarlo con 6 meses de anticipación al Director General de la OMC. | El país miembro deberá solicitar su retiro con un año de anticipación. Los derechos y obligaciones emergentes de la preferencia arancelaria regional se mantendrán vigentes por 5 años. (Art. 63). | El retiro de algún miembro se hace efectivo después de 12 meses de su notificación. Las obligaciones financieras continúan durante este periodo (Art. 69). | En cuanto se comunique el retiro de alguna nación, inmediatamente se retira, pero las obligaciones acordadas seguirán efectuándose por 5 años (Art. 111). | Solo se permitiría el retiro de algún miembro después de 20 años después de la entrada en vigor del acuerdo, pero se tendría que anunciar con 5 años de anticipación, las obligaciones no continúan (Art. XXXI2). | El retiro se deberá anunciar con 60 días de anticipación (Art. 21), sin embargo, las obligaciones respecto a las tarifas continuarán en vigor por dos años (Art. 22). | Se permite el retiro de algún miembro después de seis meses de haberse notificado. Las obligaciones no continúan. | El retiro de algún miembro es permitido después de 180 días después de su anuncio a la Secretaría General de ALADI. Las obligaciones no continúan. |
| Políticas comerciales | Las condiciones para el establecimiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio están establecidas en el Artículo XXIV. Así como la ampliación de las obligaciones de los miembros. | Dentro del marco del ALADI hay tres mecanismos para el establecimiento de acuerdos (Art.2). Las relaciones con terceros países están permitidas en el marco del Art. 25. | En el Art. 34 dice que los miembros podrán buscar el progreso en la coordinación de tratados con terceros países. | Los miembros deben consultar a la Comisión antes de llegar a un acuerdo con países que estén fuera de la comunidad. Los cambios unilaterales respecto a las tarifas externas no están permitidos (Art. 68). | No se permitían bajo el marco del primer acuerdo, se requería una "cláusula de excepción centroamericana" en algún tratado. Sin embargo, en el Protocolo de Guatemala hay más independencia para estas decisiones (Art.12). | Después de la entrada en vigor de la tarifa externa común en enero de 1995, los países miembros mantendrán un tratado exterior o una política comercial. | Sí se permiten los acuerdos con otros países (Art. 1103), pero si no les favorece a las otras partes se recurre al Artículo 1203. b/ | Si se permiten los tratados con terceros países, aunque Colombia y Venezuela pueden verse "atados" por sus obligaciones con la Comunidad Andina. |
| Objetivos del acuerdo | Multilateral. Establecimiento de un marco legal para la integración mundial. | Establecer en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano. (Art. 1º) marco para el establecimiento de la integración centroamericana. | Establecer un Mercado común. | Originalmente era una unión aduanera, modificada en febrero de 1995. | Establecer un mercado común. | Establecer un Mercado común. | Establecer una Zona de libre comercio. | Establecer una Zona de libre comercio. |

14

/Continúa

(Continuación)

| Acuerdo | OMC | ALADI | CARICOM | Comunidad Andina | MCCA | MERCOSUR | TLCAN | Grupo de los tres |
|-----------------------------|---|---|---|--|--|--|--|--|
| Coordinación macroeconómica | No la establece. | Se tiene la intención de una coordinación macro, pero no hay líneas establecidas para ello. | El Art. 39 está relacionado con el establecimiento de la coordinación de políticas económicas, servicios estadísticos y posiciones comunes vis a vis con las economías fuera del CARICOM. | Se tiene la intención de una coordinación macro, aunque no hay líneas establecidas para ello. Incluidos los esfuerzos para coordinar el desarrollo industrial. | Se tiene la intención de establecer una coordinación macro, pero no hay líneas establecidas para ello. | Se tiene la intención de establecer una coordinación macro, pero no hay líneas establecidas para ello. | No la establece. | No la establece. |
| Movimiento laboral | Obligaciones limitadas para la entrada temporal de servicio en la OMC. Esto es, en general, no hay una movilidad laboral. | No. | No. El Art. 38 especifica que no, pero tal obligación podría ser construida. | No, aunque se estableció un Consejo de Consulta Laboral en el Art. 20. | No existe todavía, pero es uno de los objetivos a largo plazo. | No existe todavía, pero es uno de los objetivos a largo plazo. | No está pactada específicamente, pero la liberalización de la entrada temporal de personas de negocios está regularizada por el capítulo 16. | No. La entrada temporal de profesionistas está cubierta en el capítulo XIII. |
| Doble fijación de impuestos | Está fuera del alcance de la OMC. | No. | Si, entre los miembros también es una obligación para negociar con los otros miembros, en las bases principales del tratado. | No. | No, en este momento, pero es uno de los objetivos. | No existe todavía, pero es uno de los objetivos a largo plazo. | No, los miembros mantienen un tratado bilateral en esta área. | No. |

/Continúa

a/ El 1 de enero de 1995 ingresaron: Alemania, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Brasil, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Comunidad Europea, Corea, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Dinamarca, Dominica, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Ghana, Grecia, Guyana, Honduras, Hong Kong (China), Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Kenya, Kuwait, Luxemburgo, Macao, Malasia, Malta, Marruecos, Mauricio, México, Myanmar, Namibia, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos (para el Reino Unido de los Países Bajos en Europa y para las Antillas Holandesas), Pakistán, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Rumania, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suriname, Swazilandia, Tailandia, Tanzania, Uganda, Uruguay, Venezuela y Zambia. Después de esa fecha: Angola (1° de diciembre de 1996), Benin (22 de febrero de 1996), Bolivia (14 de septiembre de 1995), Botswana (31 de mayo de 1995), Bulgaria (1° de diciembre de 1996), Burkina Faso (3 de junio de 1995), Burundi (23 de julio de 1995), Camerún (13 de diciembre de 1995), Chad (19 de octubre de 1996), Chipre (30 de julio de 1995), Colombia (30 de abril de 1995), Congo (27 de marzo de 1997), Cuba (20 de abril de 1995), Djibouti (31 de mayo de 1996), Ecuador (21 de enero de 1996), Egipto (30 de junio de 1995), El Salvador (7 de mayo de 1996), Emiratos Arabes Unidos (10 de abril de 1996), Eslovenia (30 de julio de 1995), Fiji (14 de enero de 1996), Gambia (23 de octubre de 1996), Granada (22 de febrero de 1996), Guatemala (21 de julio de 1995), Guinea (25 de octubre de 1995), Guinea-Bissau (31 de mayo de 1995), Haití (30 de enero de 1996), Islas Salomón (26 de julio de 1996), Israel (21 de abril de 1995), Jamaica (9 de marzo de 1995), Lesotho (31 de mayo de 1995), Letonia (10 de febrero de 1999), Liechtenstein (1° de septiembre), Madagascar (17 de noviembre de 1995), Malawi (31 de mayo de 1995), Maldivas (31 de mayo de 1995), Malí (31 de mayo de 1995), Mauritania (31 de mayo de 1995), Mongolia (29 de enero de 1997), Mozambique (26 de agosto de 1995), Nicaragua (13 de diciembre de 1996), Níger (13 de diciembre de 1996), Panamá (6 de septiembre de 1997), Papua Nueva Guinea (9 de junio de 1996), Polonia (1° de julio de 1995), Qatar (13 de enero de 1996), República Centroafricana, República Dominicana, República Kirguisa (20 de diciembre de 1998), Rwanda (22 de mayo de 1996), San Cristóbal-Nieves-Anguila (21 de febrero de 1996), Senegal (1° de enero de 1995), Sierra Leona (23 de julio de 1995), Suiza (1° de julio de 1995), Togo (31 de marzo de 1995), Trinidad y Tobago (1° de marzo de 1995), Túnez (29 de marzo 1995), Túnez (26 de marzo de 1995), Turquía (1° de enero de 1995), Zimbabwe (3 de marzo de 1995).

8

b/ El Art. 1203 establece que cada parte acordará la provisión de un servicio de otro miembro o no miembro que le es más favorable que el acordado con algún miembro del tratado. Si algún miembro tiene algún acuerdo con otro país no miembro del TLCAN, que viole este Artículo, se deberá establecer alguna compensación para los otros países miembros del TLCAN, después de haber estudiado el caso conforme al Capítulo 20.

c/ Artículo 2:1. a) miembros que comenzaron el mercado común: Antigua, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal-Nieves-Anguila, Santa Lucía, San Vicente y Trinidad y Tobago. b) Otros Estados a los que se puede aplicar la Región del Caribe. Dicha aplicación puede ser revisada por la Conferencia o los Gobiernos (Artículo 6), ellos pueden dar la máxima opinión para que un Estado se adhiera y ejerza sus derechos y asuma sus obligaciones de miembro en concordancia con el Art. 65. Esta segunda condición puede ser aplicada a los Estados no nombrados en el Art. 2:1 (a), se pueden considerar dos guiones: el primero caso es para los países en la región del Caribe que no están considerados completamente soberanos (ejemplo, Bermuda), el segundo caso es para los países considerados completamente soberanos, como México y Estados Unidos, quienes también se pueden considerar, geográficamente, como países dentro de la Región del Caribe.



Este documento fue elaborado por la sede subregional en México de la
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Dirección postal: Presidente Masaryk No. 29
Col. Chapultepec Morales
México, D. F. CP 11570

Dirección Internet: cepal@un.org.mx
Biblioteca: bib-cepal@un.org.mx

Teléfono: + 52 (5) 250-15-55
Fax: + 52 (5) 531 11 51

Internet: <http://www.un.org.mx/cepal>