

Distr.  
RESTRINGIDA  
LC/R.817  
7 de noviembre de 1989  
ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA EVOLUCION RECIENTE DE LAS RELACIONES  
COMERCIALES INTERNACIONALES \*/

V INFORME

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

Este trabajo no ha sido sometido a revisión editorial.

89-11-1683

## INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION .....	1
I. ESCENARIO GLOBAL Y MARCO DE REFERENCIA .....	2
1. La situación económica en el Centro .....	2
2. Las repercusiones de la evolución en el Centro sobre el Tercer Mundo .....	7
3. Los productos básicos en la economía mundial .....	14
II. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS .....	20
1. Introducción .....	20
2. Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y el Japón .....	27
3. Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la CEE .....	32
4. Las relaciones comerciales de Japón con la CEE .....	37
III. LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMERICA LATINA .....	41
1. Introducción .....	41
2. Las relaciones comerciales de América Latina con los Estados Unidos .....	49
3. Las relaciones comerciales de América Latina con la CEE ....	53
4. Las relaciones comerciales con el Japón .....	56
IV. LA RONDA URUGUAY EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES .....	58
V. PERSPECTIVA FINAL .....	64
Notas .....	67
CUADRO-ANEXO .....	71

## INTRODUCCION

Desde 1987 la División de Comercio Internacional y Desarrollo viene acompañando la evolución de las relaciones comerciales internacionales a través de la publicación de informes semestrales. El presente documento es la quinta edición de estos informes y su objetivo es presentar en forma concisa y preliminar los acontecimientos que mejor parecen definir al escenario económico y comercial internacional en la actualidad, poniendo en perspectiva sus implicaciones para el sistema internacional de comercio.

El primer capítulo está dedicado a describir la evolución económica en los centros industrializados y sus consecuencias para los países en desarrollo. En el presente informe se incluyen, además, algunas consideraciones sobre los productos básicos.

El segundo capítulo, referente a las relaciones comerciales entre países industrializados, analiza los elementos que están influyendo sobre las políticas comerciales de los Estados Unidos, Japón y la CEE, así como los conflictos provenientes de este relacionamiento.

Las relaciones comerciales de América Latina son abordadas en el tercer capítulo de una forma amplia, donde intervienen elementos de orden político y económico. El punto focal se refiere a las relaciones con los países industrializados.

El tema del cuarto capítulo es la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. No pretendiendo ser un relato acabado de estas negociaciones, el capítulo busca resaltar los elementos considerados de mayor importancia para los países en desarrollo.

Todo el escenario presentado en las cuatro primeras partes del informe contribuye a formar el quinto capítulo que, con carácter interpretativo, busca ofrecer una reseña de los acontecimientos pasados, en tanto que también señala elementos cuya importancia podrá ser más decisiva en el corto plazo.

Lejos de representar un producto acabado, el presente documento debe de ser leído como un trabajo en progreso, donde ni las hipótesis ni las consecuencias son definitivas. Su utilidad está en identificar las áreas donde han ocurrido cambios en la evolución del comercio, y en llamar la atención sobre las posibles consecuencias de estas mudanzas, tanto para los países en desarrollo como para todo el sistema de comercio internacional.

## I. ESCENARIO GLOBAL Y MARCO DE REFERENCIA

### 1. La situación económica en el Centro

En el primer trimestre de 1989 el aumento de los precios al consumidor alcanzó un promedio de 4.1% en los principales países industrializados con relación a un año antes.

Este hecho, divulgado por el FMI, señala de manera clara la evolución conflictiva que ha tenido la economía de los países centrales. La preocupación con los niveles inflacionarios ha generado un aumento generalizado de las tasas de interés, llevando también a una relativa revalorización del dólar frente a los objetivos fijados por los países-miembros del G-7.

Estos dos elementos, conjuntamente con la evolución de los indicadores económicos en los Estados Unidos, que no dan la seguridad de que será posible llegar al final del corriente año sin una disminución importante del ritmo de crecimiento, provoca presiones a la cohesión interna del Grupo y lleva a confirmar las especulaciones anteriores sobre su capacidad de supervivencia en momentos económicos más delicados.1/

El comportamiento reciente del dólar en los mercados cambiarios parece obedecer a características que no están dadas por la evolución de la economía norteamericana, ni tampoco por las de sus socios industrializados, sino que parecen ser el resultado de las presiones de los agentes privados frente a elementos referentes a indicadores más básicos relativos a estabilidad política, capacidad de pago, bajos niveles de dólares en las reservas de los principales operadores y confianza en la potencia económica de los Estados Unidos (véase cuadro 1). Junto a estos indicadores habría que considerar los problemas políticos existentes en Japón, la evolución de las economías europeas, las presiones proteccionistas en el mercado de los Estados Unidos y la postura de su Administración con relación al comercio internacional.

De cualquier forma, la evolución reciente de la coordinación, marcada por cierta ausencia de intervención en los mercados cambiarios permite dudar de la existencia de acuerdo entre los miembros de grupo de los principales países industrializados referentes a las opciones de política económica que se deben

de seguir de ahora en adelante. Se podrían poner en tela de juicio dos fundamentos esenciales de la coordinación económica internacional llevada a cabo por el G-7: en primer lugar, que la actuación coordinada entre bancos centrales es capaz de establecer una franja reducida de oscilación (target zone) en contra de las tendencias o expectativas del mercado; en segundo lugar, quedó visible que la coordinación no resiste a variaciones o presiones sobre indicadores internos respecto a aspectos neurálgicos del funcionamiento de sus economías, siendo, por lo tanto, un reemplazo poco confiable de lo que debería ser un reordenamiento monetario y financiero internacional.

Es en este sentido que se debe de interpretar la reciente elevación del dólar respecto del yen y del marco alemán. Especialmente el carácter imprevisto y casi inexplicable (del punto de vista macroeconómico) de esta tendencia alcista, así como la resistencia a las tentativas (menquantes) de intervención por parte de los bancos centrales hacen pensar que son los efectos sospechados de una elevación de los niveles de precios al consumidor los que impulsan a los especuladores a volcarse hacia el dólar, como moneda de reserva ante el desarrollo de mayores presiones inflacionarias.

Sin embargo, en los Estados Unidos esta misma seguridad parece no existir. Los éxitos pasados de la coordinación de políticas, representados por una mayor cantidad exportada, y por un menor déficit comercial, no parecen solucionar las inquietudes referentes al comportamiento de la economía, que algunos analistas pronostican será recesivo en tanto que otros sugieren que inflacionario. Este debate, que parece no referirse específicamente a indicadores conjunturales sino a lineamientos de la política económica interna --toda vez que proviene de la disputa por el manejo de las variables macroeconómicas por parte del Banco de la Reserva Federal y la actual Administración-- se ve enfrentado a datos contradictorios que ora indican un camino, ora el otro.

En este sentido, las repercusiones de una u otra evolución de la economía norteamericana serían problemáticas para sus socios comerciales, tanto industrializados como en desarrollo. La restauración del equilibrio en la economía norteamericana, a la cual aluden los demás países industrializados, podría venir a través de un ajuste recesivo, si prevaleciera el punto de vista

CUADRO 1

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

	1985	1986	1987	1988	1987	1988	1989	1988									1989				
					1 TRIM	1 TRIM	1 TRIM	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
TIPO DE CAMBIO POR DOLAR																					
JAPON	238.60	168.50	144.60	128.20	153.20	128.00	128.50	124.70	126.80	133.10	133.60	134.60	129.30	123.30	123.60	127.10	127.90	130.30	132.00	137.30	
R.F.A.	2.94	2.17	1.80	1.76	1.84	1.68	1.85	1.69	1.75	1.84	1.89	1.86	1.83	1.75	1.75	1.83	1.85	1.87	1.87	1.94	
TASA DE DESCUENTO OFICIAL																					
EEUU	7.50	5.50	6.00	6.50	5.50	6.00	7.00	6.00	6.00	6.00	6.50	6.50	6.50	6.50	6.50	6.50	7.00	7.00	7.00		
JAPON	5.00	3.00	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50		
R.F.A.	4.00	3.50	2.50	3.50	3.00	2.50	4.00	2.50	2.50	3.00	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	4.00	4.00	4.00	4.50		
TASA DE INTERES DE CORTO PLAZO a/																					
EEUU	7.05	5.53	5.77	8.07	5.72	5.98	8.82	6.53	6.57	6.73	7.06	7.24	7.35	7.76	8.07	8.27	8.53	8.82	8.65	8.43	
JAPON	7.36	4.40	3.90	4.16	3.99	3.82	4.20	3.80	3.82	3.84	3.98	4.15	4.26	4.21	4.16	4.24	4.21	4.20	4.20	4.25	
R.F.A.	4.83	4.81	3.65	5.33	3.99	3.39	6.62	3.54	3.89	4.90	5.32	4.96	5.05	4.91	5.33	5.65	6.39	6.62	6.43		
EVOLUCION DEL SALDO COMERCIAL TOTAL b/																					
EEUU	-139680	-166332	-171216	-138396	-167652	-154464	-130584	-107832	-164820	-121788	-137964	-124680	-109644	-137112	-173448	-104148	-145932	-141672			
JAPON	45552	81528	79932	77460	97416	81780	87036	60204	58164	73884	69480	76116	89640	85884	87312	95808	103164	62148			
R.F.A.	24924	51852	65508	72876	63120	63252	81288	68304	97188	79956	70620	65904	62532	82848	74760	88176	78924	76752			
CEE	-11364	19572	5916	-20820	15552	-27324		-20328	7860	-25188	-22032	-20064	-66900	-4332	-30384	-28128	-18432				

FUENTE: OCDE, MAIN ECONOMIC INDICATORS, junio de 1989 y varios números anteriores.

a/se refiere a letras del Tesorería de 3 meses plazo, y a la tasa Genzaki del mismo plazo para el mercado japonés.

b/se refiere a promedios mensuales anualizados

de la Reserva Federal, o por el inflacionario, si siguen las actuales tendencias y la Administración no toma medidas restauradoras. Pero indudablemente serán los exportadores del resto del mundo los principales perjudicados por el camino que tome la economía de los Estados Unidos.

Sin embargo, no es solamente en Estados Unidos que existe un debate respecto a los efectos de un aumento de la inflación. En los demás países industrializados este parece ser un tema recurrente tanto a nivel gubernamental como empresarial. Para Japón, por ejemplo, el dilema está en mantener un estrecho equilibrio entre el control de los precios y la valorización del yen. El gobierno nipón enfrenta una fuerte presión internacional para que aumente sus importaciones, y no puede recurrir a instrumentos radicales de contención de la demanda interna bajo el riesgo de comprometer su programa de incentivo a las importaciones, aunque sufra los efectos del aumento de los precios de las materias primas, y del combustible, agudizados por el menor valor de yen. La elevación de la tasa oficial de descuento de 2.5% a 3.25% llevada a cabo a fines de mayo de 1989, después de 9 años sin variación, permite tener una idea de la disyuntiva a que se enfrentan las autoridades de este país.

En Alemania Federal, donde la política económica ha sido declaradamente antiinflacionaria por definición, el alza de los precios todavía no ha ocasionado la subida de las tasas de interés, toda vez que el ritmo de crecimiento no ha sido afectado, ni tampoco las exportaciones.

Por otro lado, ha seguido en Estados Unidos la tendencia a las adquisiciones de compañías por empresas extranjeras. En 1988 el valor de estas adquisiciones (incluidas ahí las de afiliadas norteamericanas de matrices extranjeras responsables por el 75% del valor de las inversiones, el año pasado) alcanzó a 65.000 millones de dólares, resultando en un incremento superior al nivel alcanzado en 1987, que fue de 40.300 millones de dólares, superando también el promedio de crecimiento del valor que en los últimos cinco años fue de 55% anual. Es interesante resaltar, como lo señala el Depto. de Comercio de los Estados Unidos,<sup>2/</sup> que el crecimiento del valor de las inversiones ha sido muy superior al incremento en el número de estas, lo que implica que el valor promedio por inversión ha ido aumentando. En 1988, el crecimiento porcentual del número de inversiones fue de sólo 3% en tanto el

valor se incrementó en 61%, implicando que el año pasado el 45% de las inversiones significaron un desembolso de más de 1.000 millones de dólares, en tanto que en 1987 sólo el 23% del número de las inversiones superaba esta cifra.<sup>3/</sup> Otro elemento marcante es la abrumadora mayoría que presentan las adquisiciones de empresas ya establecidas sobre el establecimiento de nuevas operaciones, que sólo alcanzaron a 5.000 millones de dólares.

El comportamiento de los inversionistas extranjeros en los Estados Unidos se explica, en primer lugar, por la estrategia de las grandes corporaciones multinacionales en llevar a cabo grandes proyectos de expansión y diversificación, pero igualmente importante ha sido la devaluación del dólar y la amenaza proteccionista que pende sobre los inversionistas externos y sobre los exportadores hacia el mercado norteamericano, que ha llevado por un lado a que las inversiones en este país se tornen atractivas e impostergables, y por otro que parezca conveniente adquirir la posibilidad de producir localmente tanto para el mercado interno como para posible exportación.

De una cierta forma, la evolución de la economía internacional ha sido también elemento de empuje para el ritmo de inversiones en Estados Unidos, toda vez que el comportamiento de la economía norteamericana, que demostró una vitalidad poco sospechada, atrajo a ella diversos compradores, provenientes de otros países donde el ritmo de crecimiento en períodos anteriores había permitido la acumulación de reservas que se valorizaron al ritmo de la pérdida de valor del dólar. En este sentido, el crecimiento de las inversiones totales de Canadá, Japón y Reino Unido merecen especial atención, toda vez que se destacan por el dinamismo que adquirieron en 1988. Canadá aumentó sus inversiones en 715% en comparación al año de 1987 cuando invirtió sólo el 1.276 millones de dólares, en tanto que el año pasado originó 10.405 millones de dólares. Japón pasó de 7.000 millones a 14.166 millones de dólares, más que duplicando sus inversiones, y el Reino Unido aumentó sus inversiones de 15.142 a 21.520 millones, un incremento de 42% sobre el año anterior.

Para los Estados Unidos, esta avalancha de inversiones no sólo es importante, como también imprescindible, teniendo en cuenta el déficit comercial y fiscal que afecta a su economía. Sin embargo, también representa un ejemplo de la merma en su posición internacional, al implicar la transferencia del control sobre importantes empresas a manos extranjeras.



Asimismo, el menor valor del dólar, como ya fue mencionado, permite que las inversiones en empresas ya establecidas haga más fácil la penetración en el mercado norteamericano.

## 2. Las repercusiones de la evolución en el Centro sobre el Tercer Mundo

En el período 1971-80 el crecimiento de la economía mundial alcanzó al promedio anual de 3.9%. Durante este mismo período, los países del Tercer Mundo lograron expandir sus economías a una tasa promedio anual de 5.5%. En 1988, la producción mundial se expandió en 4.1%, y en los países en desarrollo esta creció 4.3%. Al poner en perspectiva este índice, queda claro que a pesar de representar un nivel de crecimiento aceptable, este crecimiento no es suficiente para disminuir las diferencias entre el Tercer Mundo y los países industrializados. Es que en el período 71-80 en tanto el mundo en desarrollo crecía a tasas de 5.5%, los países industrializados presentaban tasas de crecimiento de 3.2%, siendo que, el promedio anual para los Estados Unidos y los países europeos fue de sólo 2.8% y 2.9%, respectivamente. Actualmente, los índices de crecimiento del Norte (4.1%) y del Sur (4.3%) se acercan tanto que sólo el análisis en detalle permite identificar que los países con problemas de servicio de sus deudas externas presentan niveles de crecimiento muy inferiores al promedio del grupo de países en desarrollo.<sup>4/</sup>

Por lo tanto, parecería que el Tercer Mundo ahora se encuentra dividido entre grandes deudores con problemas y países sin problemas de endeudamiento. En este sentido queda más explícita la diferencia entre los países en desarrollo y los países industrializados. En tanto el primer grupo (países en desarrollo con problemas de servicio de sus deudas) creció a un promedio de 5.2% en el período 71-80, el año pasado el crecimiento de este subgrupo de países en desarrollo se distanció muchísimo del promedio de los países en desarrollo, sólo logrando un crecimiento del producto de 1.9%. Los países de América Latina en su conjunto, a su vez, sólo crecieron a 0.9%.<sup>5/</sup>

Si bien la similitud de índices de crecimiento entre grandes agregados de países podría incitar a interpretaciones que sugiriesen la existencia de condiciones de crecimiento idénticas en ambas regiones, es importante poner de manifiesto dos características peculiares del desarrollo económico reciente en

el Norte cuyas repercusiones son desfavorables al Sur. En primer lugar, las economías centrales presentan actualmente una tendencia al agotamiento en su capacidad de generar empleo (véase gráfico 1). En segundo lugar, la amenaza inflacionaria empuja las autoridades monetarias hacia una postura favorable a la elevación de las tasas de interés (véase gráfico 2).

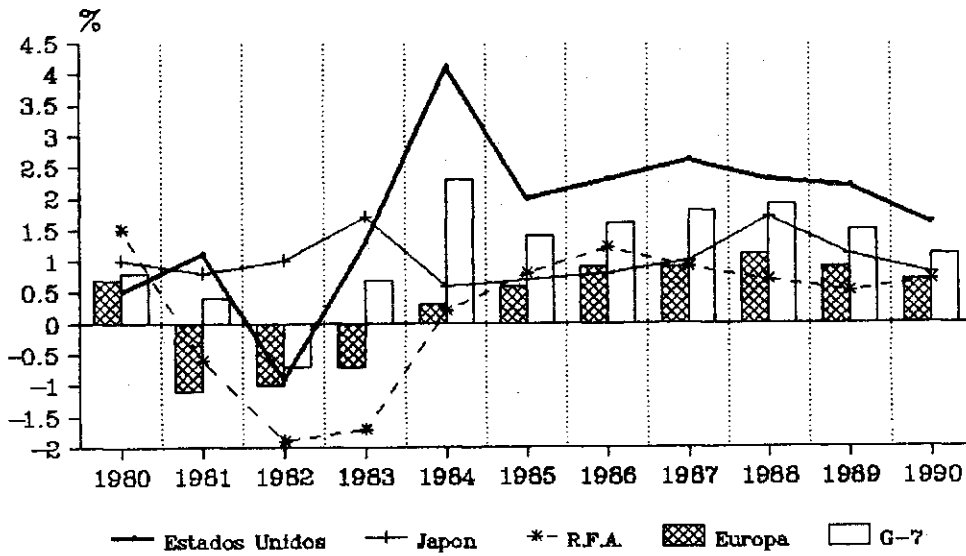
Las implicaciones perjudiciales de esta evolución se pueden notar en un deterioro de la posición de los países en desarrollo (sobre todo aquellos con altos niveles de endeudamiento) en relación con su capacidad de servicio de la deuda externa. Asimismo, el aumento de las tasas de interés en los países industrializados actúa como atractivo especial a los inversionistas, disminuye la transferencia de recursos hacia los países en desarrollo e incentiva las corrientes de capital hacia los Estados Unidos, provocando un comportamiento asimétrico en estos flujos (véase gráfico 3).

Por otro lado, un menor ritmo de crecimiento en el Norte también influye en la demanda de materias primas, agudizando el problema de deterioro de sus precios. Si bien no se puede atribuir este deterioro enteramente al ritmo de crecimiento en el Norte, puesto que ahí se insertan también consideraciones relativas a los cambios estructurales en la forma de producción, y en la demanda, existe una innegable vinculación entre ambas. De cualquier forma, el hecho es que aunque a partir de 1987 exista una tendencia alcista sobre los precios de los productos básicos no-combustibles, esta tendencia fue compensada por un marcado deterioro en los precios del petróleo (como señala el gráfico 4).

Por otro lado, la búsqueda de un mayor equilibrio comercial entre los países industrializados termina por influir negativamente sobre las exportaciones de los países en desarrollo. Sobre todo en el caso de los Estados Unidos, la estrategia privilegiada parece ser la de acuerdos bilaterales. En efecto, este país parece ambicionar alcanzar el equilibrio de su balanza comercial a través de un enfoque que permita eliminar los superávits con todos sus socios comerciales individualmente, lo que representa una grave amenaza a las exportaciones de los países en desarrollo. En su defecto, los Estados Unidos buscan aumentar el acceso a los mercados de estos países de forma de alcanzar el equilibrio a través del aumento de sus exportaciones.

gráfico 1

PAISES INDUSTRIALIZADOS  
CRECIMIENTO DEL EMPLEO  
(VARIACION ANUAL)

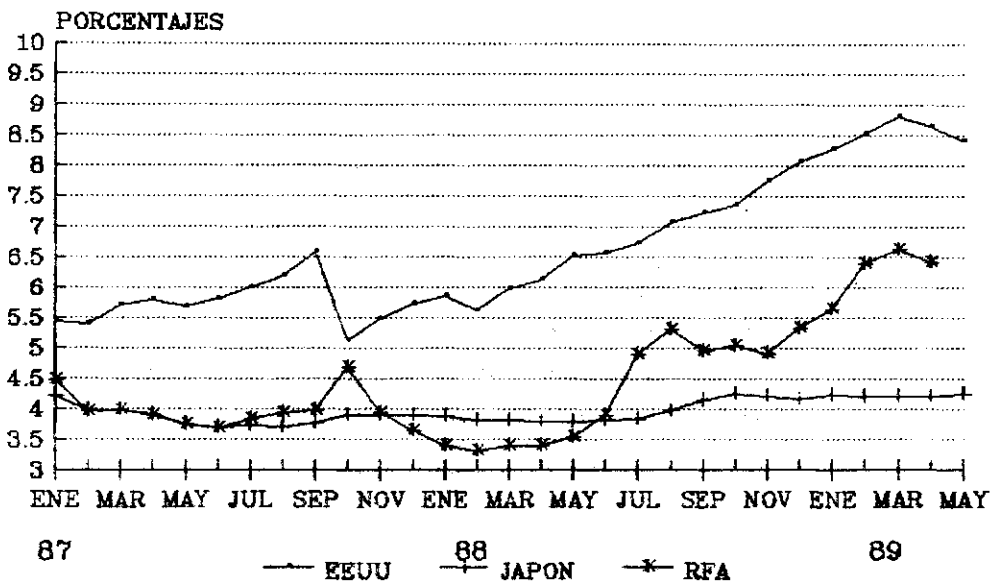


OBS: 1989 Y 1990 PROYECCIONES DEL FMI

Fuente: Fmi, World Economic Outlook, abril de 1989.

gráfico 2

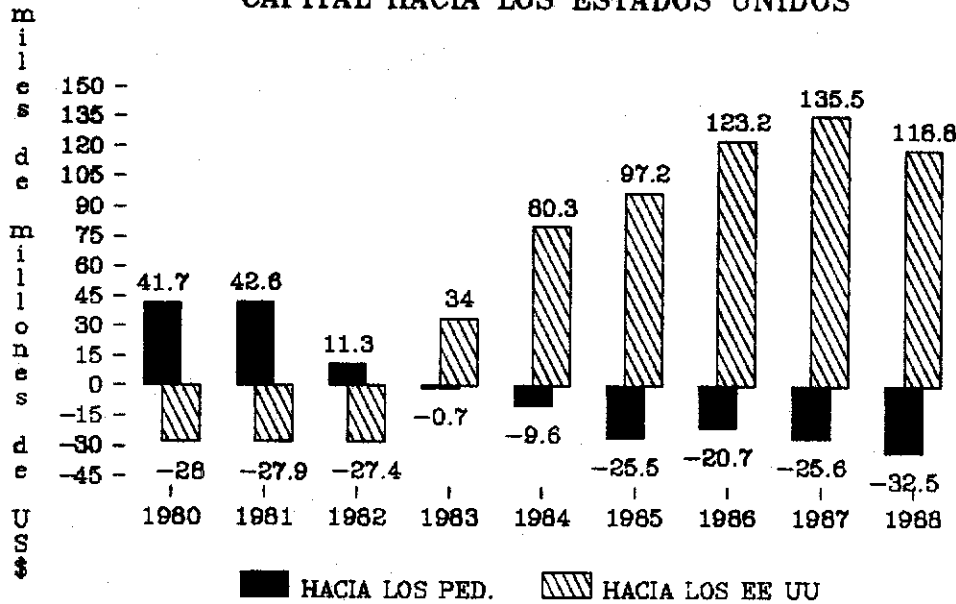
EVOLUCION DE LAS TASAS DE INTERES  
DE CORTO PLAZO EN LOS EEUU, JAPON  
Y R.F.ALEMANA



FUENTE: OCDE, MAIN ECONOMIC INDICATORS, VARIOS NUMEROS

gráfico 3

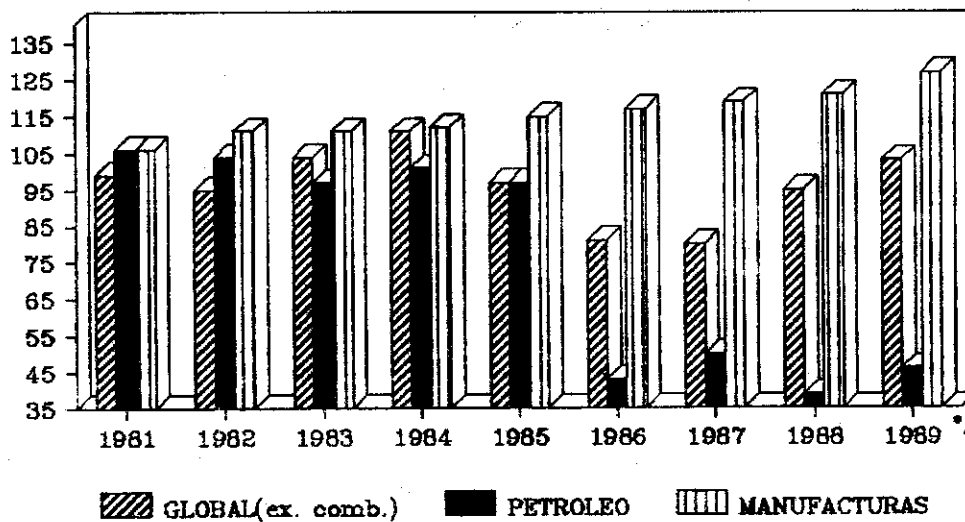
TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS A LOS PAISES EN DESARROLLO Y CORRIENTES DE CAPITAL HACIA LOS ESTADOS UNIDOS



Fuente: ONU, Diesa, Estudio Economico Mundial, 1989, cuadro II.7, p.50

gráfico 4

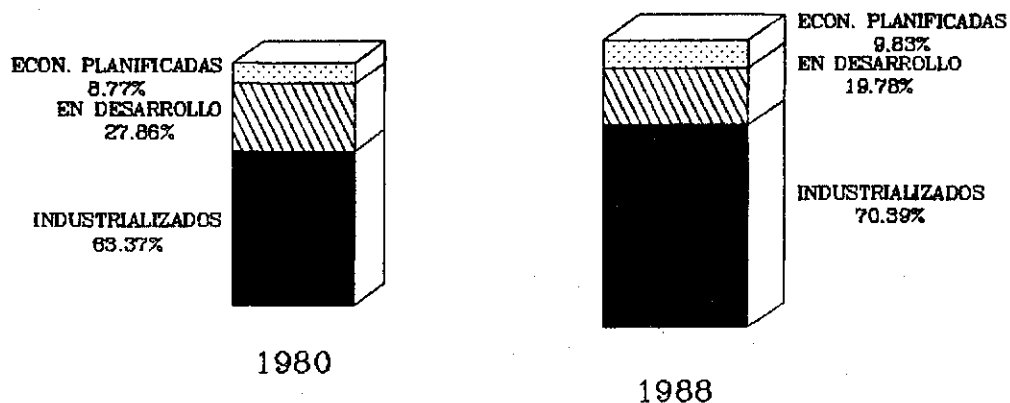
Precios de los Productos basicos y de las manufacturas --en DEGs-- (Indices 1980=100)



Fuente:FMI, Dept. de investigacion, Div. de Prod. Basicos. Extraido de IMF Survey 24 de julio de 1989.

\*/ primer trimestre

gráfico 5  
COMPARACION DE LA PARTICIPACION EN LAS  
EXPORTACIONES MUNDIALES



ONU, BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA,  
JUNIO DE 1989, cuadro especial:E.

Esta estrategia, que no es exclusiva de los Estados Unidos, sumada a la difusión de medidas proteccionistas, al cambio estructural en la composición del flujo de mercaderías en el comercio internacional, al deterioro de los precios de las materias primas y a la disminución de las importaciones de los propios países en desarrollo han provocado la pérdida de participación del Tercer Mundo en el total de las exportaciones mundiales (véase gráfico 5).

Asimismo, como señala el FMI, las economías en desarrollo, y sobre todo los países con elevadas deudas externas, tienen su desempeño condicionado por la evolución económica en el Norte. En el caso de América Latina, por ejemplo, un ritmo de crecimiento inferior en 1% anual en los países industrializados tendría como consecuencia una pérdida de crecimiento real del PNB de 0.2% entre 1990 y 1994, una disminución del volumen de exportaciones de 0.7% a 0.8% y un menor ritmo de crecimiento del volumen de importaciones entre 1.1% y 1.3%.<sup>6/</sup>

Los efectos de la evolución económica en los países centrales, sumados a los problemas originados por el endeudamiento externo, han repercutido en los

equilibrios macroeconómicos internos de los países en desarrollo. Es así como el ajuste interno de estos países no sólo es función de un entorno externo dinámico, sino que ahora la reactivación de la demanda internacional no fue capaz de disminuir los problemas de la gran mayoría de los países en desarrollo altamente endeudados. Esto tiene como implicación importante para el futuro de estos países: primeramente, que las remesas netas de capitales para el pago de los servicios de la deuda han tenido graves efectos de carácter estructural; en segundo lugar, que la solución de los problemas provenientes del endeudamiento va más allá del alivio de las presiones externas, y pasa por importantes cambios en el sistema monetario y fiscal de los países en desarrollo.

Es más, los efectos de una disminución del crecimiento en los países industrializados o del aumento de las tasas de interés cobradas sobre las deudas de los países en desarrollo --ambas posibilidades no muy remotas en el escenario económico de la actualidad-- podrían oscurecer significativamente las perspectivas de un mayor crecimiento en estos países.

La solución propugnada generalmente para los problemas de balanza de pagos se dirige hacia el aumento de las exportaciones, como forma de obtener divisas para el servicio de la deuda. Pero, las medidas de protección de los países centrales, y la confluencia en el mercado internacional de nuevos exportadores debilitan las posibilidades de una inserción dinámica y eficiente en el comercio internacional de los países más pobres. Con relación al proteccionismo, por ejemplo, la UNCTAD señala que a pesar de la expansión económica en el mundo industrializado, y de los compromisos de "standstill" y "rollback" reiterados al inicio de la Ronda Uruguay no se han visto grandes efectos sobre las barreras no arancelarias al comercio. Indica el organismo que el 25.6% de las exportaciones de los países en desarrollo encuentran obstáculos a su entrada en los mercados de los países industrializados, porcentaje que no sufrió cambios en 1987 y en 1988.<sup>7/</sup>

La evolución a largo plazo parece indicar que el futuro de las relaciones comerciales reside en dos grandes líneas. La primera se refiere a la globalización de los mercados, a la introducción de nuevas tecnologías y al cambio hacia el comercio intra-industrias, o intra-sectorial (relativo al comercio de productos que pertenecen al mismo sector industrial). Esta última

tendencia parece especialmente importante, toda vez que contraría el postulado de que el volumen de comercio sería mayor entre países con dotaciones de recursos más disímiles. En los días actuales, el dinamismo del comercio internacional se da entre países desarrollados, que comparten grandes similitudes de recursos y de estructuras económicas, fortaleciéndose la noción de que el comercio internacional actual se caracteriza por la interdependencia.

El comercio intra-industrias entre países industrializados y países en desarrollo también se ha incrementado en los últimos años. Sin embargo, entre este grupo de países el comercio se da en forma vertical, o sea a través de la incorporación de partes y piezas en el producto final realizado en el país central. Asimismo, una tendencia que merece especial atención es que en el período 1975-1985 el crecimiento del comercio intra-sectorial más importante parece haberse dado entre países industrializados y países en desarrollo. Esta evolución es favorable a los países en desarrollo porque, como señala la UNCTAD, una mayor participación de estos países en el comercio intra-industrial podría sufrir menor incidencia de medidas proteccionistas en los países centrales, toda vez que existe una relación inversa entre la importancia del comercio intra-sectorial en las importaciones y la proporción de comercio afectado por medidas no-arancelarias.<sup>8/</sup>

Una segunda característica para la cual los países en desarrollo deben de dirigir su atención es que en los próximos 20 años la población del Tercer Mundo se incrementará en 1.400 millones, de los cuales 600 millones representarán población económicamente activa. Dicho de otra forma, la estructura del mercado internacional será fuertemente influenciada por los cambios poblacionales que ocurran en el Tercer Mundo. Por esta y otras razones es que los países en desarrollo deben de considerar con gran detenimiento los compromisos que asuman en la orientación de sus políticas económicas, de forma de no comprometer su independencia, ni su anhelo de alcanzar una inserción internacional más digna.

### 3. Los productos básicos en la economía mundial

Tres elementos principales han marcado la evolución reciente de los productos básicos en el escenario económico mundial: los reflejos del cambio tecnológico sobre la demanda y la oferta; las consecuencias de la evolución de la economía mundial sobre el comportamiento de los precios y los cambios en la estructura de producción, del consumo y del comercio.

En esta sección sólo se abordará de forma esquemática este último elemento. Existe una amplia y rica bibliografía sobre el tema que merece la atención de los que se interesen por la materia, que tiene relevancia tanto para el Tercer Mundo en general como para América Latina en particular.<sup>9/</sup>

A) Los cambios en la estructura de la producción, el consumo y el comercio.

En un reciente documento de la CEPAL <sup>10/</sup> se llama la atención sobre cuatro hechos significativos que han marcado la evolución en los últimos años de los mercados de productos básicos a nivel global: i) los países en desarrollo han reducido su participación porcentual en las exportaciones mundiales de productos básicos no combustibles; ii) los países desarrollados han incrementado dicha participación; iii) los países en desarrollo han incrementado su participación porcentual como importadores de estos productos; iv) los países industrializados han reducido dicha participación.

De los cuadros 2 y 3 se pueden extraer algunas conclusiones de carácter general sobre la evolución de la producción y el consumo de productos primarios las cuales parecen confirmar las expectativas y los diagnósticos relativos al sector.

El cuadro 2, relativo a la participación en la producción mundial de productos primarios excluidos los combustibles indica una tendencia de los países en desarrollo a incrementar dicha participación en tanto que los países industrializados tenderían a disminuirla. Esta tendencia, que se proyecta hacia el año 2.000, está presente a lo largo de toda la gama de productos examinados, con excepción de los cereales, en el cual aumenta la participación de los dos grupos de países en la producción mundial, de la bauxita, donde el fenómeno se repite y en el té, en el cual los países en desarrollo disminuyen



su producción, los países industrializados la aumentan marginalmente y los países de Europa Oriental casi la duplican.

Por otro lado es interesante observar el comportamiento del consumo que se desglosa en el cuadro nº 3. La tendencia de la participación de los dos grupos de países en el consumo mundial sigue la de la producción, i.e. en tanto sube la participación de los países en desarrollo baja la de los países industrializados, pero allí estas tendencias se agudizan. Los países en desarrollo aumentan radicalmente su participación porcentual en el total consumido, en tanto que los países industrializados restringen significativamente su consumo como porcentaje del total mundial.

Ahora bien, si se confrontan estas tendencias con los postulados iniciales de esta subsección, i.e. aumento de la participación de los países industrializados en las exportaciones mundiales y aumento de la participación de los países en desarrollo en las importaciones mundiales, podrían estar indicando un aumento de la dependencia de los países en desarrollo de aquellas exportaciones de productos primarios provenientes de los países industrializados, así como una tendencia al mayor consumo interno de los productos primarios producidos localmente.

En efecto, el comercio de productos básicos ha estado desde hace mucho tiempo dominado por los países industrializados que respondieron por el 63.6% de las exportaciones totales de productos primarios (distintos de los combustibles) en 1986, y veinte años antes esta participación ya era de 56%,<sup>11/</sup> en tanto que la participación en las importaciones, aunque dominante (71%) es decreciente.<sup>12/</sup> Aún más interesante es constatar que la participación de los productos primarios (distintos del combustible) en el valor total de las exportaciones de los principales países centrales no es despreciable, sobre todo si se mira desde la perspectiva de su participación en el PNB (Países Bajos 14.2%, Benelux 11.1%, Dinamarca 10.3%, Canada 6.4%, Francia 4%. España 2.9%, Alemania Federal 2.5%, Reino Unido 2.3%, Italia 2.1%, todos en el año 1985).<sup>13/</sup> Es verdad que países como los Estados Unidos y Japón no dependen de las exportaciones de productos primarios para su PNB en la misma medida que lo hacen varios otros países industrializados;

## Cuadro 2

PARTICIPACION DEL CONSUMO DE PRODUCTOS PRIMARIOS  
DISTINTOS DE LOS COMBUSTIBLES, POR REGIONES ECONOMICAS PRINCIPALES, 1969/71-2000

Productos	Países en desarrollo					Países industriales					Países de Europa Oriental				
	1969-71	1979-81	1984-86	1990	2000	1969-71	1979-81	1984-86	1990	2000	1969-71	1979-81	1984-86	1990	2000
(porcentajes)															
Total de productos primarios distintos de los combustibles	41,35	46,77	49,97	51,70	55,18	42,11	36,71	34,07	32,40	29,56	16,54	16,52	15,96	15,91	15,27
Agricultura	46,20	51,93	54,84	56,17	59,23	37,73	32,41	30,24	29,01	26,61	16,07	15,66	14,92	14,82	14,16
Alimentos	47,18	51,78	54,49	55,62	58,49	36,93	32,36	30,53	29,42	27,19	15,90	15,86	14,98	14,96	14,33
Bebidas	29,40	30,91	32,01	32,68	34,56	64,07	61,28	59,21	57,96	55,47	6,53	7,81	8,78	9,37	9,97
Cacao	12,07	14,44	14,82	15,50	16,86	72,35	68,45	68,12	65,55	64,17	15,57	17,11	17,06	18,95	18,97
Café	30,54	29,47	30,36	30,59	31,35	65,71	66,25	64,73	64,43	63,27	3,76	4,28	4,90	4,98	5,37
Té	50,90	59,69	62,53	64,81	67,77	38,76	25,67	21,05	18,16	14,07	10,34	14,65	16,42	17,03	18,16
Cereales	58,66	63,07	65,54	66,48	69,49	24,34	20,48	19,81	18,78	16,95	17,00	16,44	14,66	14,74	13,56
Trigo	38,73	48,56	52,64	55,34	60,83	24,89	19,66	21,24	19,58	17,80	36,38	31,78	26,12	25,08	21,37
Arroz	92,69	93,89	94,87	95,49	96,80	6,64	5,06	4,28	3,63	2,34	0,67	1,05	0,85	0,88	0,85
Cereales secundarios	35,04	38,28	38,68	38,65	39,45	45,00	40,15	39,21	38,14	36,80	19,96	21,57	22,11	23,21	23,75
Otros alimentos	31,92	37,31	39,37	40,97	43,32	50,58	44,60	42,32	40,93	38,42	17,50	18,09	18,31	18,10	18,27
Azúcar	40,45	49,93	55,35	57,61	57,50	40,29	31,35	25,75	24,00	22,05	19,26	18,72	18,90	18,20	20,45
Carne de vacuno	28,17	31,37	31,20	32,50	35,91	52,99	48,40	48,34	46,98	43,82	18,83	20,23	20,47	20,52	20,27
Bananas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Naranjas	43,80	52,37	61,45	60,96	60,84	54,32	45,40	36,29	36,67	36,55	1,88	2,24	2,26	2,36	2,61
Grasas y aceites	46,28	45,14	49,88	49,76	50,18	51,12	48,94	43,79	43,31	42,36	2,60	5,92	6,33	6,93	7,46
Aceite de palma	67,66	77,15	82,37	83,80	86,58	31,95	20,06	13,66	12,51	10,30	0,39	2,78	3,97	3,69	3,11
Aceite de coco	56,30	58,15	64,16	68,78	71,57	42,13	38,91	32,96	28,26	25,69	1,57	2,94	2,88	2,96	2,74
Aceite de maíz	81,85	83,76	85,36	86,98	88,72	17,82	15,89	14,24	12,66	10,96	0,33	0,34	0,39	0,36	0,31
Aceite de soya	36,05	44,01	49,54	48,03	49,30	61,61	51,59	45,75	46,72	45,49	2,33	4,40	4,71	5,25	5,20
Harinas de soya	26,47	27,22	30,39	30,18	31,70	69,01	63,55	59,77	59,06	56,74	4,51	9,23	9,84	10,76	11,55
Productos agrícolas no alimentarios	40,59	52,85	57,05	59,83	64,74	42,34	32,68	28,37	26,29	22,32	17,07	14,48	14,57	13,89	12,94
Algodón	47,78	60,50	63,41	67,01	71,73	32,29	21,37	19,26	16,82	13,25	19,94	18,12	17,33	16,17	15,03
Yute	56,77	74,06	79,14	79,61	81,66	36,27	18,12	13,41	12,60	10,50	6,96	7,82	7,45	7,79	7,82
Caucho	25,79	36,23	38,12	40,21	47,07	58,71	52,64	52,57	51,63	45,90	15,50	11,13	9,31	8,16	7,02
Tabaco	49,08	54,85	59,20	62,03	69,69	38,33	32,49	27,47	23,91	16,07	12,59	12,66	13,33	14,06	14,24
Madera	35,07	49,10	54,14	56,52	60,48	47,96	37,58	31,85	30,20	27,38	16,97	13,32	14,01	13,28	12,14
Metales y minerales	18,60	23,37	26,51	29,31	32,82	62,67	56,21	52,54	49,35	45,80	18,73	20,42	20,95	21,34	21,38
Cobre	23,95	28,34	31,79	35,22	39,35	58,49	51,78	48,30	43,27	38,90	17,56	19,88	19,90	21,51	21,75
Mineral de hierro	14,01	20,00	24,54	28,05	32,87	59,60	50,40	44,16	41,74	38,06	26,39	29,59	31,30	30,20	29,07
Estañol	44,12	31,55	47,74	53,66	55,79	45,93	35,18	35,85	30,63	27,13	9,95	13,27	16,41	15,71	17,07
Níquel	5,44	7,96	10,39	12,36	14,15	74,75	68,29	65,59	63,04	61,00	19,81	23,75	24,01	24,60	24,85
Bauxita	23,70	25,01	23,99	28,64	34,20	59,58	60,44	59,36	55,40	50,60	16,72	14,54	15,66	15,96	15,20
Aluminio	8,69	15,03	19,76	21,68	24,06	72,61	67,33	62,25	60,62	57,92	18,70	17,64	17,99	17,70	18,02
Plomo	15,50	19,77	21,26	23,15	24,87	63,81	57,16	56,03	53,65	50,80	20,70	23,07	22,71	23,20	24,32
Cinc	11,77	17,98	21,91	23,02	26,79	69,39	58,77	55,98	54,72	50,72	18,84	23,25	22,11	22,26	22,48
Fosfato mineral	15,42	26,47	31,73	34,83	42,44	62,04	51,28	42,51	40,26	34,88	22,54	22,25	25,76	24,91	22,68

n.d. = no disponible.

Fuente: Departamento de Análisis y Proyecciones Económicas, Banco Mundial.

Cuadro 3

PARTICIPACION DE LA PRODUCCION DE ARTICULOS PRIMARIOS  
DISTINTOS DE LOS COMBUSTIBLES, POR REGIONES ECONOMICAS PRINCIPALES, 1969/71-2000

Productos	Países en desarrollo					Países industriales					Países de Europa Oriental				
	1969-71	1979-81	1984-86	1990	2000	1969-71	1979-81	1984-86	1990	2000	1969-71	1979-81	1984-86	1990	2000
	(porcentajes)														
Total de productos primarios distintos de los combustibles	48,99	53,34	52,86	54,39	50,77	36,22	33,36	33,23	31,86	31,18	14,79	13,30	13,91	13,75	13,05
Agricultura	54,03	58,12	57,27	58,29	59,21	32,15	29,80	30,08	29,20	29,11	13,82	12,08	12,65	12,51	11,68
Alimentos	53,09	57,46	55,64	57,00	57,62	33,16	30,73	31,71	30,57	30,75	13,76	11,82	12,66	12,44	11,63
Bebidas	98,71	98,74	98,33	98,01	97,46	0,24	0,18	0,21	0,20	0,17	1,05	1,08	1,46	1,79	2,37
Cacao	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Café	99,64	99,74	99,70	99,72	99,75	0,36	0,26	0,30	0,28	0,25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Té	93,60	91,19	90,67	89,54	88,06	0,00	0,00	0,06	0,05	0,04	6,40	8,81	9,27	10,41	11,90
Cereales	61,53	64,33	59,14	62,52	63,27	24,76	24,20	27,85	25,33	25,89	13,70	11,47	13,00	12,15	10,84
Trigo	31,44	37,19	41,75	43,26	44,87	33,36	36,41	36,08	35,47	33,16	35,19	26,40	22,17	21,27	16,97
Arroz	92,65	93,65	94,42	95,05	96,06	6,88	5,68	4,91	4,17	3,06	0,47	0,68	0,66	0,78	0,88
Cereales secundarios	35,97	36,28	35,39	36,19	35,76	44,79	46,30	46,06	44,72	45,55	19,24	17,42	18,55	19,09	18,69
Otros alimentos	33,77	39,22	39,00	42,78	43,74	49,03	44,39	43,84	40,72	39,92	17,20	16,39	17,16	16,50	16,34
Azúcar	53,77	58,04	60,40	63,78	67,44	28,51	29,06	25,46	23,20	20,79	17,72	12,91	14,14	13,02	11,77
Carne de vacuno	29,67	31,05	32,10	33,30	35,74	51,49	49,22	47,65	46,78	44,66	18,84	19,73	20,26	19,92	19,60
Bananas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Naranjas	50,45	56,95	65,50	64,99	64,34	49,30	42,44	33,63	34,15	34,78	0,25	0,62	0,87	0,86	0,87
Grasas y aceites	52,03	51,33	57,23	54,60	55,68	47,07	47,81	42,02	44,59	43,57	0,90	0,86	0,76	0,81	0,75
Aceite de palma	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aceite de coco	98,80	98,88	99,09	99,10	99,09	1,20	1,12	0,91	0,90	0,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aceite de maní	91,90	90,97	89,92	91,15	91,31	8,09	8,99	10,04	8,79	8,61	0,01	0,04	0,04	0,06	0,08
Aceite de soya	26,42	33,91	39,06	39,24	41,13	72,14	64,90	59,84	59,65	57,86	1,44	1,19	1,11	1,10	1,01
Harina de soya	26,41	33,92	39,18	39,24	41,13	72,14	64,90	59,71	59,65	57,86	1,44	1,19	1,12	1,10	1,01
Productos agrícolas no alimentarios	61,58	62,55	67,48	67,49	69,81	24,07	23,65	19,92	19,45	18,19	14,35	13,81	12,60	13,06	12,00
Algodón	63,54	59,13	67,44	66,86	68,25	18,87	21,81	17,68	16,08	16,39	17,59	19,06	14,88	17,06	15,36
Yute	98,39	98,69	98,74	98,94	99,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,61	1,31	1,26	1,06	0,88
Caucho	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tabaco	60,35	64,19	72,04	72,76	77,66	28,12	24,91	17,87	16,10	11,34	11,53	10,90	10,09	11,14	11,00
Madera	48,30	58,38	60,45	60,76	62,96	35,02	28,26	25,54	25,96	25,04	16,68	13,36	14,01	13,29	11,99
Metasles y minerales	30,29	32,60	34,10	36,67	39,67	51,35	48,79	46,63	43,96	40,74	18,36	18,61	19,27	19,38	19,39
Cobre	34,17	37,52	41,47	44,52	47,40	48,44	42,58	38,63	34,26	30,47	17,39	19,90	19,91	21,22	22,13
Mineral de hierro	34,17	39,20	43,43	46,67	49,00	39,83	34,07	28,62	26,21	25,03	26,00	26,73	27,95	27,12	25,96
Estatío	80,45	82,98	80,37	85,34	85,06	14,09	8,94	9,72	4,57	3,96	5,45	8,09	9,91	9,69	10,98
Níquel	7,75	17,50	19,64	22,11	25,32	69,01	57,47	52,46	50,53	48,33	23,24	25,04	27,90	27,37	26,35
Bauxita	60,92	55,43	51,27	52,49	52,48	25,33	33,55	38,08	37,13	37,54	13,75	10,92	10,65	10,38	9,96
Aluminio	18,09	20,86	24,63	28,85	32,68	64,47	63,40	58,47	54,49	50,97	17,44	15,73	16,89	16,65	16,35
Plomo	22,83	24,32	25,62	27,33	29,16	57,69	55,09	53,35	51,27	48,37	19,47	20,59	21,04	21,41	22,47
Cinc	18,67	22,22	24,75	25,45	28,04	61,84	55,46	54,98	53,81	51,03	19,49	22,32	20,27	20,74	20,93
Fosfato mineral	34,71	42,73	45,51	46,12	51,81	43,45	38,79	32,42	32,68	28,80	21,85	18,48	22,06	21,21	19,39

n.d. = no disponible.

Fuente: Departamento de Análisis y Proyecciones Económicas, Banco Mundial.

sin embargo, esta constatación ayuda a entender la sensibilidad de los países europeos, y sobre todo aquellos de la CEE, respecto de los problemas con la eliminación de los subsidios al comercio agrícola. En una situación en que la merma en la producción es inferior a la baja en el consumo, y en que las exportaciones de estos productos representan un porcentaje significativo del PNB, no parece difícil entender las estrategias comercializadoras como las que ha impulsado la CEE.

Es así como el costo de las políticas agrícolas en algunos países de la OCDE ha asumido proporciones gigantescas. El costo promedio de estas políticas en los Estados Unidos pasó de 28.700 millones de ECUS en 1979-81 a 78.500 millones de ECUS en 1984-86, en la CEE (10) este costo, que ya era elevado a principios de la década de los ochenta alcanzó a un promedio anual de 79.600 millones de ECUS en 1984-86.<sup>14/</sup>

Para completar este panorama habría que examinar la evolución reciente de las exportaciones mundiales de productos primarios. Datos del GATT indican que el volumen de las exportaciones de productos agropecuarios en el período 1980-87 creció sólo 1.5% en tanto en el decenio 1970-80 había crecido 3.5%, ya los productos de las industrias extractivas tuvieron crecimiento negativo de 1.5% en los primeros siete años de la década de los ochenta, en tanto que en la década de los setenta este crecimiento había sido positivo en el mismo porcentaje.<sup>15/</sup>

Los términos de intercambio han sido desfavorables, debido al aumento de precios de las manufacturas. Es así como el cuadro siguiente, relativo a los índices de precios para productos primarios evidencia la pérdida de valor.

## Cuadro 4

Indices de precios para los principales productos  
primarios exportados por los países en desarrollo  
1985-1987  
(1979-81 = 100)

	precios US\$	precios reales a/	términos de intercambio b/
1985	75	82	82
1986	80	73	85
1987	76	61	74
1988 c/	89	67	82

Fuente: UNCTAD, Review of the world commodity situation, (TD/B/C.1/299), Ginebra, 26 de septiembre de 1988, cuadro 2, p. 15.

a/ en términos de manufacturas.

b/ precios en US\$ deflactados por un índice de importaciones de los países en desarrollo calculado por la UNCTAD.

c/ primeros ocho meses.

En resumen, el panorama que se podría delinear de la situación de la producción, consumo y comercio para los productos básicos parece altamente negativo. El sector ha perdido, para los países en desarrollo, la capacidad de ostentar la denominación de palanca de empuje hacia el desarrollo, toda vez que el crecimiento del comercio se ha concentrado en las exportaciones de manufacturas, se han deteriorado los precios reales de sus exportaciones con relación a sus importaciones de manufacturas y se ha estancado la relación de términos de intercambio para el total de sus importaciones. Por otro lado, se ha tornado la norma el uso de subsidios a las exportaciones agrícolas de los países centrales más importantes, que compiten con las exportaciones de varios países en desarrollo, o, lo que es aún más grave, el patrón de consumo de estas economías se ha transformado, dejando de representar el mismo mercado dinámico anterior.

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

### 1. Introducción

La evolución de las relaciones comerciales entre los Estados Unidos, la CEE y el Japón ha sido marcada por algunos acontecimientos particularmente interesantes en los primeros meses de 1989. Cabe mencionar, por ejemplo, el entendimiento alcanzado en las negociaciones de mitad de período sobre agricultura en la Ronda Uruguay que permitió la puesta en práctica de los acuerdos logrados en diciembre de 1988 en Montreal, la designación de Japón como uno de los países prioritarios para negociaciones en relación a la super-disposición 301 de la nueva Ley de Comercio y Competitividad de los Estados Unidos, la ausencia de la CEE de esta misma lista de países, la tendencia en Estados Unidos hacia la formación de consorcios para la investigación, desarrollo y (potencialmente) la producción de productos de alta tecnología que puedan competir con los productos importados, etc.

Estos elementos ayudan a formar un panorama más claro respecto de las actuales tendencias del comercio entre países industrializados. Sobre todo, la predominancia de las negociaciones en el campo de los productos de alta tecnología permite deducir la relevancia de este sector en los flujos comerciales entre los países mencionados. Es así como en el cuadro-anexo 1 y en el gráfico 6 se puede notar la predominancia de los desbalances en los sectores de mayor importancia tecnológica, entre los países mencionados.

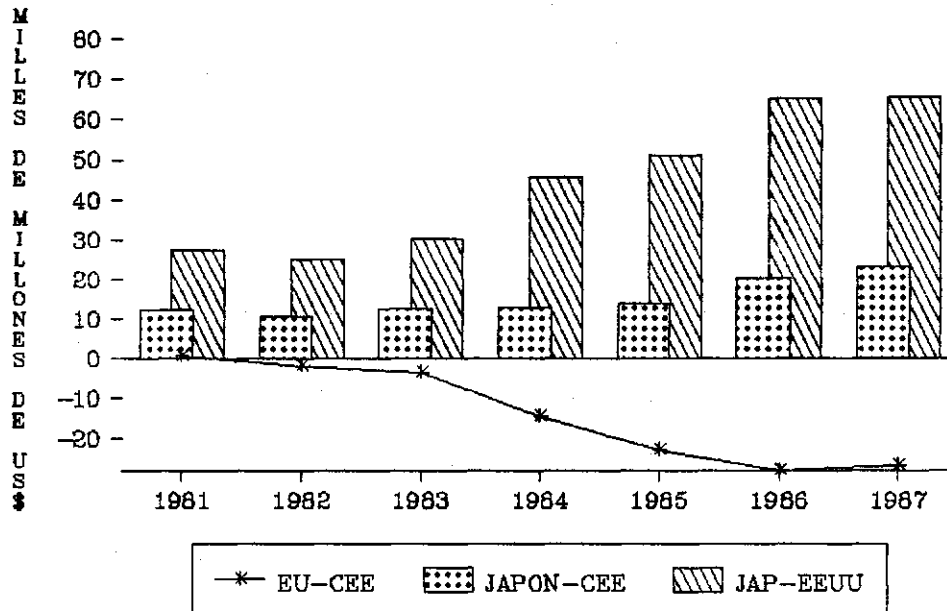
De cualquier forma, la tendencia general en las relaciones comerciales entre los Estados Unidos, la CEE y el Japón parece haber sido la de evitar que los conflictos existentes llevasen a una confrontación directa, sino más bien cada cual ha buscado llevar a cabo iniciativas que le proporcionen una posición ventajosa.

#### a) Elementos pertinentes a la política comercial de los Estados Unidos

El 28 de febrero de 1989 la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos envió al Congreso el Programa Nacional de Política Comercial para 1989, en el cual se establecen siete objetivos amplios para el presente año, a saber:

gráfico 6

LA EVOLUCION DEL BALANCE COMERCIAL EN  
MANUFACTURAS ENTRE LOS PRINCIPALES  
PAISES INDUSTRIALIZADOS



FUENTE: GATT, EL COMERCIO INTERNACIONAL,  
VARIOS NUMEROS.

1- Ampliar y fortalecer el sistema comercial internacional procurando progresos substanciales en la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales.

2- Ampliar el acceso a los mercados extranjeros, mejorar la protección de la propiedad intelectual y eliminar o compensar las prácticas comerciales desleales extranjeras.

3- Ejecutar los Acuerdos de Libre Comercio con Canadá e Israel.

4- Promover las exportaciones de los Estados Unidos.

5- Uso apropiado de asistencia temporal por daños causados por bienes lealmente comercializados.

6- Eliminación de las prácticas restrictivas del comercio de los países en desarrollo mientras se ayuda a sus economías a desarrollarse más.

7- Asegurar la consideración apropiada de los objetivos comerciales en cualquier conflicto entre intereses comerciales y de seguridad nacional.

En su testimonio frente a la subcomisión de Comercio de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, la Representante de Comercio explicó algunas de las prioridades dentro del Programa.<sup>16/</sup> Destacó que la Ronda Uruguay tiene prioridad máxima en el programa comercial de este año, donde los objetivos generales de negociación son:

- Lograr una reforma en la política agrícola multilateral.
- Ampliar y fortalecer el Acuerdo General sobre Tarifas(sic) y Comercio (GATT) mediante la incorporación de medidas disciplinarias referentes a nuevas cuestiones tales como la propiedad intelectual, la inversión relacionada con el comercio, y los servicios.
- Reducir las barreras exteriores a las exportaciones norteamericanas de bienes y servicios.
- Fortalecer y reforzar la credibilidad del sistema de comercio abordando los crecientes problemas de integrar a los países en desarrollo en el sistema comercial, las subvenciones y el mejoramiento de las reglas sobre salvaguardias, o alivio a las importaciones de artículos lealmente intercambiados.

Asimismo, la Representante de Comercio se refirió a las iniciativas bilaterales, destacando que sus principales preocupaciones para 1989 son: la ejecución de los convenios de libre comercio, la CEE en 1992 y el Japón.

El instrumento prioritario para lograr la ejecución del Programa, según la autoridad norteamericana, es la Ley General de Comercio y Competitividad de 1988. La Representante se propone usar de forma creativa este instrumento y sus dispositivos. Sin embargo, consideró que la mayor atención política se dirigirá a la sección 301.

En efecto, cuando en la sección siguiente la Representante se refiere a la coordinación de los distintos elementos del Programa, reconoce la necesidad de usar criterios de discrecionalidad en la aplicación de las nuevas disposiciones de la sección 301. Pero, ejemplificando con el caso de las represalias aplicadas a Brasil en el marco de la negativa de este país de proporcionar protección de patentes, la autoridad comercial reafirmó su intención de seguir con la aplicación de medidas bilaterales "incluso si nuestras acciones son impugnadas en el GATT".<sup>17/</sup>



Es interesante resaltar la importancia que ha adquirido la sección 301 en la política comercial norteamericana, así como la amplia condenación que su uso ha originado. En este sentido, quizás convenga aquí poner de manifiesto algunos de los elementos de esta sección, la cual actúa como elemento de apoyo y complemento a las posiciones negociadoras de Estados Unidos en el marco de la Ronda Uruguay:

Además de los mecanismos de investigación e identificación de obstáculos al comercio provistos en la sección 301 —que busca eliminarlos a partir de la negociación bilateral y del uso de medidas de represalia en caso de fracaso de estas—, la nueva Ley General de Comercio y Competitividad estableció dos nuevos instrumentos: la denominada Super-disposición 301 y la disposición especial 301.

La super-301 contiene instrucciones para que el Representante Comercial identifique las prioridades norteamericanas relativas a la liberalización del comercio. Estas prioridades se dividen en: 18/

"- Prácticas prioritarias que, si eliminadas, aumentarían significativamente las exportaciones norteamericanas.

- Países prioritarios, tomando en cuenta el número y alcance de las barreras al comercio relevantes.

El resultado de esta identificación da lugar a una investigación y a negociaciones con (los)...socios comerciales a lo largo de los siguientes 12 a 18 meses para eliminar estas barreras".

Por otro lado, la disposición especial 301 se refiere a las directivas a la Administración para pronunciarse sobre sus prioridades al buscar la expansión adecuada y efectiva de la protección a los derechos de propiedad intelectual.

El uso de estos dos mecanismos, aliados a una posición "dura" de la Administración ha suscitado importantes reacciones entre los socios comerciales de los Estados Unidos. La designación de Japón, India y Brasil como países prioritarios parece entonces obedecer a objetivos de carácter político, en que los factores económicos si bien importantes, no son particularmente determinantes, a no ser en el largo plazo. Esto quiere decir que, existen dos suposiciones inherentes a la designación de estos países: la primera, que la Administración se preocupa con la evolución futura y con los

perjuicios potenciales que mercados cerrados pueden tener sobre las exportaciones norteamericanas. Y por esto ha escogido a Brasil e India como países prioritarios; la segunda posibilidad es de que el rol de liderazgo que ambos países han asumido en las negociaciones relacionadas a los servicios (y a la propiedad intelectual) en el seno de la Ronda Uruguay los ha transformado en ejemplos para los demás países en desarrollo, y por lo tanto, candidatos ideales a la aplicación de las disposiciones de la "super-301".

La aplicación de la sección 301 por los Estados Unidos vuelve a llamar la atención para ciertos "loopholes" en la reglamentación actual del GATT sobre comercio internacional. El USTR (Oficina del Representante Comercial) entiende que las investigaciones y negociaciones que hacen parte del proceso de la Super-301 no son contrarias a las disposiciones del GATT, pero sí podrían ser objeto de estudio por parte de este organismo las acciones tomadas bajo el amparo de la sección 301 al final de las investigaciones. Pero los Estados Unidos tratarán, "siempre que sea posible, que las acciones tomadas bajo la sección 301 sean consistentes con el GATT".<sup>19/</sup>

Al referirse a las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el Japón se tratará de dilucidar algunos elementos que influyeron en la designación de este país como país-prioritario.

Además del uso de la sección 301 (y sus "super dispositivos"), ha surgido en Estados Unidos una tendencia hacia la formación de consorcios entre compañías fabricantes de productos de alta tecnología. Es así como, en semiconductores, 7 grandes compañías se han unido en la creación de la empresa US Memories Inc., cuya producción sería destinada al mercado nacional, controlado actualmente en 90% por los japoneses. En superconductividad, la IBM, la ATT y el MIT están en negociaciones para crear un centro común de estudios en respuesta al International Superconductivity Center of Japan. Aún otra iniciativa consorciada, relacionada a la investigación y desarrollo de un nuevo sistema de televisión de alta definición de imagen parece estar en vías de concretizarse. Se estima que en este campo tanto los norteamericanos como los europeos están en desventaja respecto de los japoneses.

b) Elementos pertinentes a la política comercial de la CEE

Dos elementos principales han marcado la evolución reciente de la CEE. En primer lugar, se ha acelerado el proceso de consolidación del mercado interno. A este respecto, el más importante ha sido la decisión en la Cumbre de Madrid de poner en práctica de la primera etapa del informe Delors relativo a la formación de una unión monetaria, a pesar de la renuencia del Reino Unido.

Asimismo, merece especial atención el cambio de actitud de Francia, que revocó la determinación de considerar los autos fabricados en el Reino Unido por compañías japonesas dentro de la cuota global del país asiático. Esta nueva posición francesa, además de venir acompañada de un enfoque más "europeo", parece reflejar la toma de conciencia de que las inversiones japonesas en el otro lado del Canal de la Mancha ya alcanzan a cerca de 3.500 millones de dólares, con la decisión reciente de una fábrica de autos de invertir cerca de 500 millones de dólares en el Reino Unido.

Por otro lado, después de un año 1988 donde la evolución de la economía de la mayoría de los países-miembros fue pujante, el año 1989 se presenta con posibilidades más reducidas en términos de crecimiento económico. En este sentido, el último informe sobre la economía mundial de la OCDE llamó especial atención a la necesidad de que tanto el Reino Unido como Italia consideren con cuidado las presiones inflacionarias, así como en Alemania el objetivo macroeconómico de mediano plazo debería vincularse al sostenimiento del crecimiento no-inflacionario de la demanda interna, y a la promoción del ajuste externo. En Francia, la prioridad, según la OCDE, debería de darse en la mejoría de la competitividad internacional, a partir del acompañamiento cuidadoso de las políticas macroeconómicas y de la continuación de las reformas estructurales.

El balance de estas recomendaciones de la OCDE podría indicar un crecimiento menos acelerado, pero igualmente la corrección de ciertos desequilibrios representados por las crecientes tasas de inflación, superávit comercial muy alto, desempleo y déficit fiscal que han estado presentes en uno u otro país-miembro en los últimos meses.

Con relación a la posición negociadora de la CEE en la Ronda Uruguay, la posibilidad de un menor crecimiento podría actuar como elemento de rigidez en

la liberalización del comercio. De hecho, fueron dos países europeos (Italia y Portugal) los mayores obstáculos para la conclusión de las negociaciones de mitad del período en relación a los textiles. Asimismo, no parece haber ninguna consecuencia, en el corto plazo, del acuerdo sobre comercio agrícola. Aunque a largo plazo se haya reafirmado la tendencia hacia la corrección de los desvíos del libre comercio, la reducción de los subsidios quedó postergada al futuro.

c) Elementos pertinentes a la política comercial de Japón

La economía japonesa siguió expandiéndose en el primer trimestre de 1989, alcanzando a 31 meses seguidos de crecimiento, el segundo período más largo después de la 2ª Guerra Mundial. El crecimiento del PNB real en el primer trimestre del 1989 alcanzó a 4.6%.

No obstante, siguen existiendo algunos problemas que pueden hacerse notorios a lo largo del año. En primer lugar, parecería que el nivel de precios, presionado por el menor valor del yen frente al dólar, y por el aumento en los precios del petróleo, podría elevarse durante el corriente año. Asimismo, la firmeza de la demanda por bienes de capital y la solidez de la tendencia al aumento de los índices relativos al consumo personal —respectivamente, +17.9% y +4.7% en el año fiscal 1988, que terminó en marzo de 1989 —,20/ si bien seguirán reforzando el crecimiento, también podrían actuar en pro de una mayor presión inflacionaria.

Asimismo, la situación política en Japón ha sido un elemento de inestabilidad para el yen, llevando a una pérdida de valor con relación al dólar estadounidense. Estimativas del Japan Center for Economic Research indican que una caída de diez yenes contra el dólar en el primer y segundo trimestre de 1989 podría llevar a un alza de 1.2% en los precios al por mayor y de 0.1% en los precios al consumidor, así como una disminución de 4% en los precios de las exportaciones denominadas en dólar, que traería un descenso del superávit en cuenta corriente de US\$ 1.100 millones.21/ En efecto, datos del Ministerio de Finanzas japonés indican que el saldo en cuenta corriente en mayo de 1989 fue 39.2% inferior al superávit obtenido en el mismo mes del año anterior.22/

La reestructuración del comercio exterior japonés, parece seguir la tendencia a una mayor penetración de las importaciones. En 1988, según datos

de la Agencia de Planificación Económica de Japón, las importaciones de bienes de consumo final mostraron un aumento de 2.6 veces sobre el año anterior, representando el 28.3% de las importaciones totales de Japón y alcanzando a un valor de 53.100 millones de dólares.<sup>23/</sup>

No obstante, las presiones hacia una mayor apertura del mercado nacional no han disminuído. En efecto, parece haber ahora la intención de aprovechar el momento difícil de la política interna para llevar a cabo una nueva ofensiva, esta vez con el objeto de eliminar las barreras estructurales al comercio, además de la aplicación de presiones para la liberalización de sectores específicos.

Todo esto viene a reafirmar la complejidad de los elementos que actualmente definen la posición de Japón en el escenario internacional. El panorama político interno en el correr del primer semestre de 1989 ha deteriorado la posición negociadora del país frente a las presiones de sus principales socios comerciales. Asimismo, esta inestabilidad política ha perjudicado la posibilidad de usar de mejor manera el crecimiento de las importaciones y el decrecimiento del superávit en cuenta corriente.

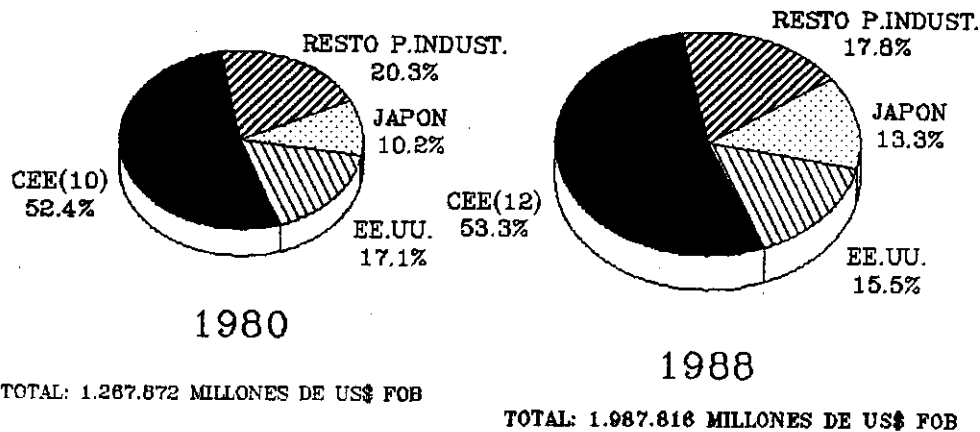
Por otro lado, ha seguido la tendencia en Japón de asumir un papel más destacado en lo que se refiere a la búsqueda de una solución al problema del endeudamiento de los países en desarrollo.

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

Las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y el Japón han seguido siendo afectadas por importantes diferencias relativas a los superávit comerciales logrados por la nación asiática. Además, la posición japonesa en los últimos meses ha sido perjudicada por los sucesivos cambios de gobierno, que perjudicaron su postura negociadora y provocaron el aumento de las presiones norteamericanas hacia la corrección del desbalance comercial bilateral.

En efecto, la estrategia norteamericana de negociación con el Japón ha sufrido algunos cambios importantes en los últimos tiempos. En primer lugar, los Estados Unidos parecen aceptar ahora la existencia de grandes diferencias estructurales en ambas economías, que originan dificultades al proceso de

gráfico 7  
Exportaciones totales de los países  
industrializados al mundo



ONU, Boletín Mensual de Estadística,  
junio de 1988, cuadro especial:E

reequilibrio de los intercambios comerciales. Este nuevo enfoque, que no es exclusivo de las relaciones comerciales con el Japón —ya que puede ser deducido de la aplicación de las medidas bajo la sección 301 con relación a otros socios comerciales norteamericanos—, en el caso de las relaciones comerciales de los dos países ha dado lugar a la creación de una Iniciativa sobre Impedimentos Estructurales (SII), cuyo carácter no-contencioso fue criticado por ciertos grupos de presión en Estados Unidos.<sup>24/</sup>

De hecho, esta iniciativa no se inserta en ningún ámbito de la Ley de Comercio y Competitividad de 1988, y para los japoneses se trata de conversaciones de carácter bilateral, durante las cuales ambas partes indicarán obstáculos estructurales existentes en la estructura económica que impiden el comercio fluido. La implementación de medidas que corrijan estas distorsiones no será obligatoria toda vez que se refieren a aspectos relativos a la soberanía de ambos países. Este enfoque difiere del enfoque general norteamericano que pretende que las conversaciones lleven a la obtención de

resultados. Sin embargo, una evaluación inicial de esta iniciativa, anunciada después de la designación de Japón como país que practica el comercio desleal, bajo la super disposición 301, podría implicar una salida para las frecuentes controversias que involucran los dos países, y que ocasionan gran desgaste en las relaciones bilaterales, las cuales fueron afectadas por la mencionada designación.

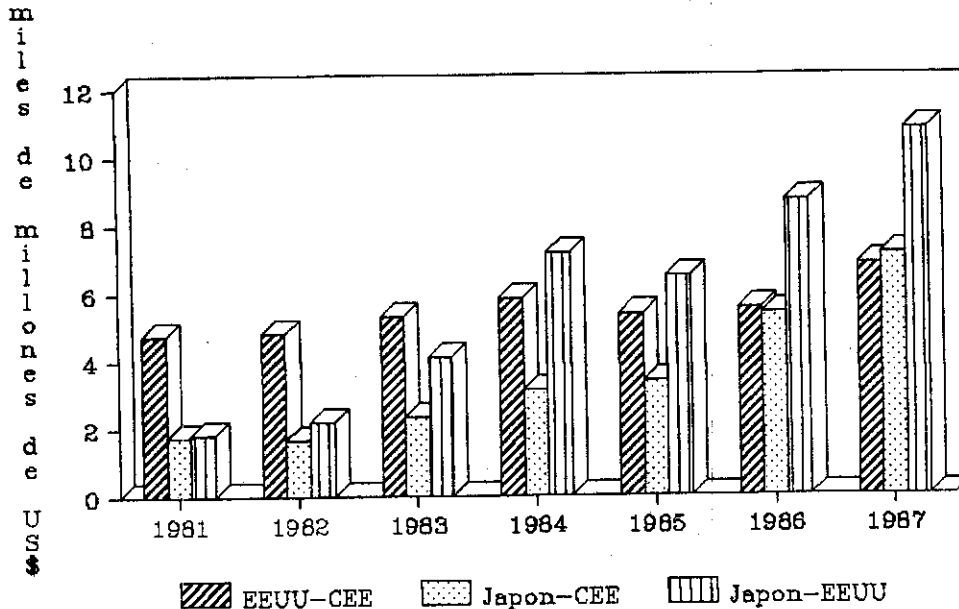
Las primeras prácticas japonesas identificadas como perjudiciales al comercio norteamericano y prioritarias para las conversaciones SII fueron: "1) los patrones de ahorro e inversión en Japón; 2) los efectos de las tasas de cambio sobre los precios; 3) las distribución y otras prácticas no-competitivas; 4) el uso de la tierra en Japón; 5) los sistemas que incentivan a los monopolios...; 6) el sistema japonés de "kieretsu", o coparticipación accionaria con los proveedores de una empresa".<sup>25</sup>/ Los japoneses todavía no han podido establecer que prácticas comerciales y económicas de los Estados Unidos incluirán en las conversaciones.

Los norteamericanos también han actuado en otro ámbito para aumentar su capacidad de respuesta a las importaciones provenientes de Japón. Trátase de la tendencia a la formación de consorcios destinados a la investigación, al desarrollo y, últimamente, a la producción de bienes de alta tecnología. En los últimos meses se ha dado a conocer la intensión de diversas compañías consumidoras de circuitos integrados de pequeño porte ("microchips") de unirse en el establecimiento de una empresa que se dedicaría a la producción de estos elementos, en competencia con los productos japoneses que dominan el mercado. Para que esta iniciativa prospere existen indicios de que la Administración estaría dispuesta a "suavizar" algunas de las disposiciones relativas a la Ley anti-monopolio, en lo que sería un primer elemento de lo que podría próximamente designarse como una política industrial norteamericana, similar a la aplicada en Japón entre el gobierno y las grandes corporaciones. Existe ya en funcionamiento el consorcio para investigación denominado Sematech, y hay en estudio la perspectiva de formación de un otro destinado a la investigación y desarrollo de un nuevo sistema de televisión de alta definición de imagen (HDIV).

Este nuevo elemento estratégico en la búsqueda de una mayor competitividad productiva, que muchos defienden como única forma de combatir a

gráfico 8

Evolucion de los balances comerciales  
en equipos de oficina y telecomunicacion  
entre los EE.UU., Japon y la CEE.



FUENTE:GATT, EL COMERCIO INTERNACIONAL,  
varios años

la competencia japonesa, ha sufrido algunas críticas relativas a que el gobierno estaría dispuesto a subsidiar empresas en conflicto con su política de libre mercado. De cualquier forma, como se puede ver en el gráfico 8, el balance comercial de los Estados Unidos respecto del Japón en el ámbito de los productos de alta tecnología sigue siendo negativo, y es motivo de preocupación para las autoridades del país del Norte. Los desequilibrios en este sector son particularmente importantes, toda vez que reflejan las condiciones de competitividad internacional de una industria cuya importancia y dinamismo en el comercio internacional es creciente. El déficit comercial de los Estados Unidos con Japón decreció sólo el 8% en 1988, en tanto que su déficit global disminuyó; 22% sin embargo, sus importaciones desde el país asiático crecieron 6% en valor y sus exportaciones 34%.<sup>26</sup> Esta diferencia, deriva de las fluctuaciones en la paridad cambiaria dólar-yen. Implica que el desbalance entre las dos economías está en disminución, pero que son necesarios todavía mayores esfuerzos para alcanzar un equilibrio.



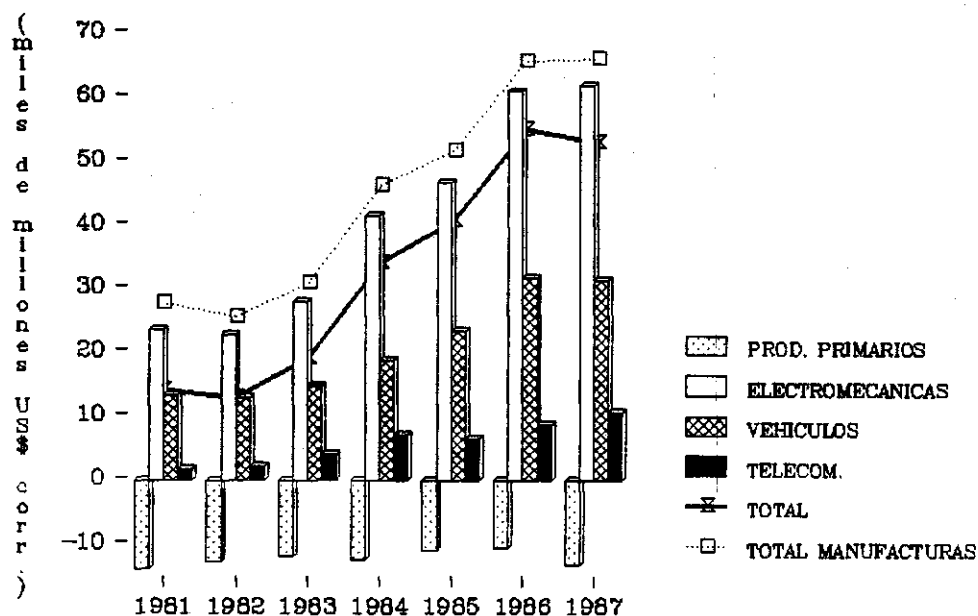
Entre las soluciones que se estudian estaría la formación de una zona de libre comercio entre los dos países. En un reciente libro dedicado al estudio de las zonas de libre comercio y la política comercial norteamericana se mencionan algunas grandes líneas que deberían anteceder esta posibilidad: remoción de las medidas en la frontera; remoción de barreras en actividades económicas en las nuevas áreas identificadas en la Ronda Uruguay; establecimiento de mecanismos de solución de controversias cuando estas ocurran; armonización de sistemas en el área de patrones, certificaciones, etc.; fortalecimiento de la coordinación de políticas, incluida la política macroeconómica; búsqueda de maneras de crear responsabilidad conjunta para mantener la seguridad económica mundial.<sup>27/</sup> Sin embargo, los costos y beneficios de este enfoque no están todavía determinados con claridad, no sólo con relación a los dos países sino con respecto al sistema multilateral de comercio y a las negociaciones de la Ronda Uruguay. De esta forma, la posibilidad de una solución inmediata a los problemas de las relaciones bilaterales son remotas.

No obstante, también es notoria la mayor preponderancia que asume la economía japonesa en la economía internacional y la necesidad de coordinar más de cerca las políticas macroeconómicas de los dos países. Por esta razón, aunque no sea posible o deseable establecer una zona de libre comercio entre ellos, es imprescindible que los esfuerzos hacia una actuación más afirmativa de parte de Japón no sea vista por los Estados Unidos como un intento japonés de dominación o hegemonía de la economía internacional. Para que esto no se de es necesario que esta mayor importancia japonesa en los asuntos financieros y monetarios internacionales sea acompañada por una gran transparencia y por un verdadero sentido de cooperación en las áreas en que se verifique.

En el campo sectorial, las fricciones bilaterales se han situado en el área de los productos de alta tecnología, sobre los microprocesadores; y en la de agricultura, sobre todo con referencia al arroz. Esta relativa estabilidad de las cuestiones bilaterales se debe a que las concesiones japonesas en el campo de la agricultura parecen haber satisfecho a las autoridades norteamericanas, aunque sigan las presiones de los grupos de interés relacionados con la producción de arroz para que los Estados Unidos logren la eliminación de las barreras japonesas a la importación de este producto. No

gráfico 9

JAPON-ESTADOS UNIDOS  
EVOLUCION DEL BALANCE COMERCIAL  
TOTAL Y POR SECTORES



FUENTE: VEASE CUADRO ANEXO 1

obstante, los japoneses parecen hacer firme su posición de que el apoyo a las reformas al comercio agrícola propuestas por los Estados Unidos en el ámbito de la Ronda Uruguay parecen condicionadas a que el problema de la liberalización del arroz se de en el marco de estas negociaciones multilaterales y pueda ser dilatada en el tiempo. Habría también que destacar la firma del acuerdo para producción conjunta del avión FSX a través del intercambio de tecnologías, a pesar de las acusaciones de algunos grupos de interés en los Estados Unidos de que este acuerdo proporciona acceso a tecnología militar norteamericana, así como de que existirían distorsiones en el proceso de licitación pública para el mismo.

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

Indudablemente la cuestión de la eliminación de las barreras internas en la CEE ha dominado las relaciones entre los Estados Unidos y la Comunidad. Es

interesante notar que, a pesar de seguir existiendo varios diferendos comerciales, ningún país de la CEE ha sido indicado como país prioritario para negociaciones de liberalización bajo la super disposición 301 de la Ley de Comercio y Competitividad. Esta ausencia parece derivarse del reconocimiento de que en la actual etapa de definición de reglas en la CEE una presión demasiado fuerte de parte de los Estados Unidos podría llevar a que la Comunidad adoptara una posición más proteccionista, y se efectivara la amenaza de una Fortaleza Europa, como se teme.

A diferencia del enfoque dado a sus relaciones con el Japón, los Estados Unidos han asumido una posición más cautelosa en sus relaciones con la CEE. Asimismo, la posibilidad de creación de una zona de libre comercio como la vigente con el Canadá, o como la que se especula podría darse con el Japón, no ha aparecido entre las posibilidades de orientación de la política comercial bilateral.

La principal cuestión que parece preocupar a las autoridades norteamericanas con relación a las metas de la Comunidad para 1992, es la reciprocidad que podría requerir la CEE en sus relaciones comerciales. En los últimos meses las autoridades de la CEE han reforzado su apoyo a las negociaciones multilaterales, tratando de hacer prevalecer la idea de que la búsqueda de reciprocidad se daría en un marco multilateral, buscando con esto disminuir los temores existentes en los Estados Unidos de que la unificación de la Comunidad sería un paso en dirección a la formación de un importante bloque proteccionista en el sistema comercial internacional. A su vez, altos funcionarios de la Administración Bush han tratado de cambiar el enfoque vigente en el gobierno anterior, el cual enfatizaba la amenaza representada por 1992, por una aproximación más favorable, que incluye el apoyo y la cooperación bilateral.<sup>28/</sup>

Este nuevo enfoque en las relaciones bilaterales no alcanza a remediar las diferencias existentes entre los dos socios comerciales. André Sapir distingue dos propósitos en la unificación europea: en primer lugar, busca crear condiciones para un renovado crecimiento de la producción y del empleo. Pero, en segundo lugar, la unificación de la CEE busca disminuir la distancia que la separa de los Estados Unidos y de Japón en los sectores de alta tecnología, que hasta ahora habían sido perjudicados por la fragmentación del

mercado europeo, impidiendo que se alcanzasen las necesarias economías de escala.<sup>29/</sup>

Los indicios de que este segundo objetivo parece estar no muy distante del primero son abundantes. Los programas y proyectos multinacionales de investigación, desarrollo y manufactureo de productos de alta tecnología con apoyo estatal se han multiplicado recientemente en toda Europa. Entre otros se pueden mencionar a Esprit, Eureka-A, Airbus, Jessi, Arianespace, CERN, etc. El programa Jessi (Joint European Submicron Silicon), por ejemplo, busca desarrollar un semiconductor ("microchip") con capacidad de 64 megabits, mucho más potente de los que pretenden lanzar al mercado los japoneses y americanos, de sólo 4 megabits. Las tres mayores empresas europeas fabricantes de semiconductores pretenden dividir la tarea de investigación, y cada una se especializará en un área, compartiéndose después por igual los resultados. Los fondos para este programa alcanzan a los 5.000 millones de dólares, y su ámbito de aplicación es tan ambicioso que compañías americanas ya demostraron interés en participar en él. De hecho, el consorcio norteamericano US Memories, antes mencionado, parece basarse en los mismos principios del programa europeo.<sup>30/</sup>

Por otra parte, las diferencias bilaterales han sido mitigadas por la cooperación en la búsqueda de elementos de compromiso. El caso de la prohibición europea a la importación de carne de vacuno proveniente de los Estados Unidos, remediado con la designación de criadores y plantas procesadoras autorizadas a exportar al mercado europeo y el relativo compromiso alcanzado en la Revisión de Mitad del Período de la Ronda Uruguay referente a los incentivos y subsidios a la agricultura son ejemplos de una cooperación incierta e inestable, pero que lograron "suavizar" el denso clima vigente anteriormente. Asimismo, la visita del Presidente Bush a Europa y el acuerdo logrado por el Secretario de Comercio norteamericano respecto al establecimiento de patrones sirvieron para confirmar el clima más sereno de las relaciones comerciales bilaterales.

El acuerdo entre la autoridad norteamericana y el Vice-presidente de la Comunidad para el Mercado Interno y Asuntos Industriales, relacionado al proceso de definición de patrones, "tests" y certificación, permitió disminuir los temores de los industriales de los Estados Unidos relativos a uno de los

puntos más conflictivos del proceso de unificación europea. En este acuerdo se especifica que el proceso de establecimiento de patrones debe de ser suficientemente claro para permitir que las empresas de fuera de la CEE sean capaces de entenderlo y de hacer comentarios sobre los requerimientos propuestos. También se acordó organizar un encuentro entre funcionarios norteamericanos y de la Comunidad para examinar cuestiones de interés mutuo relativas a los reglamentos técnicos y a los patrones a ellos relacionados.<sup>31/</sup>

A pesar de los elementos favorables mencionados, las relaciones comerciales bilaterales sufren de nuevos diferendos cuya importancia podrá crecer si las autoridades no hacen esfuerzos de coordinación. Uno de ellos se refiere a la amenaza a las exportaciones de leche norteamericana. En este caso, similar al problema con la carne, la CEE parece dispuesta a prohibir el uso de una nueva droga que permite aumentar la producción de leche en las vacas. Si bien la droga no ha sido aprobada todavía ni en los Estados Unidos ni en la CEE, la oposición principal a su uso no se refiere a los peligros que podría ofrecer a la salud, sino que a los disturbios que podría provocar en la competencia. El comisionado para la agricultura alega que el uso de la droga BST distorsionaría el mercado lechero en Europa, toda vez que los pequeños empresarios del sector no tendrían acceso a ella. Es la primera vez que se recurre a criterios socioeconómicos para objetar a un producto. Anteriormente, los exámenes a que estaban sujetos los productos farmacéuticos se referían a tres niveles: seguridad, calidad y efectividad.<sup>32/</sup>

En el ámbito relativo a la tecnología de punta, los principales fabricantes norteamericanos de semiconductores han denunciado que sus clientes en Europa —principalmente compañías japonesas y americanas— están presionando para que inicien la producción en el continente, a causa del énfasis que la Comunidad ha pasado a dar al porcentaje de contenido local en los productos ensamblados en la CEE. A pesar de no existir ninguna directiva de la Comunidad que indique que este cambio sea necesario, muchas compañías están en proceso de iniciar su producción de semiconductores en países-miembros como resultado de la presión de sus clientes. En principio, lo importante de la denuncia de los fabricantes norteamericanos se refiere a la necesidad de establecer reglas claras sobre la próxima unificación europea. La incertidumbre vigente en la actual etapa, si bien puede parecer normal,

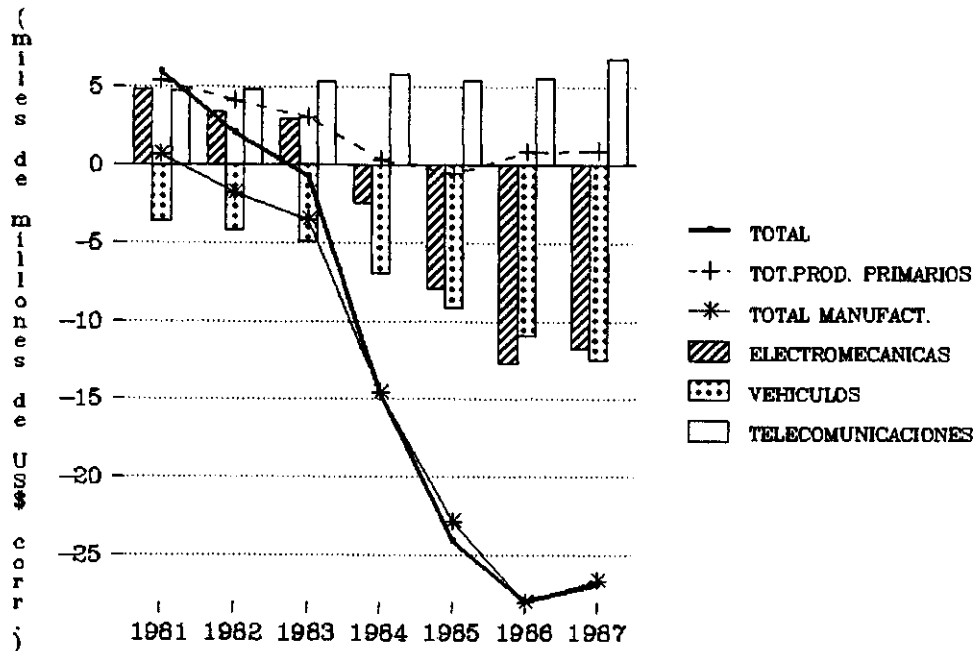
esconde las diferencias de enfoque sobre la forma en que se implementará la eliminación de barreras internas en la Comunidad, donde existen países-miembros con tendencias proteccionistas y otros con puntos de vista liberalizantes. Un hecho, sin embargo, parece ser incontestable, la unificación europea, de una u otra forma, incentiva a la inversión extranjera en la CEE.

En términos prospectivos, las relaciones bilaterales podrían verse afectadas en caso de que el gobierno de los Estados Unidos renueve las cuotas para la importación de acero, negociadas por acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones, vigentes a partir de 1984. Asimismo, en el campo de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, los europeos parecen resistir las presiones hacia una mayor liberalización, sobre todo en el sector agrícola, donde la propuesta de los Estados Unidos de convertir las barreras a la importación de productos agrícolas en aranceles equivalentes no ha sido bien recibida. Existe, asimismo, la posibilidad de un diferendo de mayor repercusión ante la propuesta normativa de programación televisiva en la Comunidad que reduciría al 50% el tiempo de programación originario extra-comunidad. Este obstáculo no parece armonizable con la intención de los Estados Unidos de incentivar las exportaciones de servicios y de buscar su liberalización en el mercado mundial.

Estos temas, al igual que los desequilibrios en el comercio y la competencia por el predominio en el sector de alta tecnología definen el panorama comercial entre los dos países en la actualidad.

gráfico 10

ESTADOS UNIDOS - CEE  
EVOLUCION DEL BALANCE COMERCIAL  
TOTAL Y POR SECTORES



Fuente: Vease Cuadro-Anexo 1

#### 4. Las relaciones comerciales de Japón con la CEE

Al igual que los Estados Unidos, Japón también concentra su atención en la unificación europea. Los intereses japoneses en la Comunidad han dado origen a una doble estrategia de actuación: en primer lugar, un aumento pronunciado de las inversiones en la producción en Europa. En segundo lugar, y en complemento a la estrategia anterior, los japoneses han buscado fortalecer la unidad y la cooperación en el área de los países de Asia y del Pacífico, en respuesta a 1992.

En relación al primer elemento, las inversiones japonesas en los países-miembros de la CEE han aumentado significativamente. De acuerdo a una encuesta de JEIRO (Japan External Trade Organization), en enero de 1989 existían en Europa 411 empresas manufactureras en las cuales compañías japonesas poseían más de 10% del capital; en 1983 el número de estas era de

sólo 157. Las 411 empresas mencionadas emplean en total cerca de 100.000 personas, y se ubican en 16 países europeos, concentrándose principalmente en el Reino Unido (92 casos), Francia (85), Alemania Federal (67) y España (41). El contenido local de estas operaciones alcanza, en promedio, a 62.8% y el número promedio de empleos por empresa es de 355 de los cuales sólo ocho son japoneses.<sup>33/</sup> Aún más, el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) calcula que el 20% de las inversiones totales japonesas actuales en la CEE se dió en 1988, y que otro 20% se verificó en el primer trimestre de 1989.<sup>34/</sup>

La cuestión de las inversiones japonesas en la CEE promete ser un elemento de gran relevancia en el futuro de las relaciones económicas bilaterales. Estas inversiones, cuyo principal objetivo es asegurar la participación en el mercado europeo, podrían ocasionar objeciones de parte de los países-miembros, en cuanto a la competencia con empresas locales y con relación al contenido añadido localmente. De hecho, las operaciones de plantas de compañías japonesas ensambladoras de autos en la CEE no han tenido el mismo éxito que en los Estados Unidos. En 1988, el mercado comunitario absorbió 11,8 millones de automóviles nuevos, 10% originarios de fabricantes europeos, 14% de fabricantes norteamericanos, y sólo 9.2% de compañías japonesas.<sup>35/</sup> Sin embargo, los principales fabricantes japoneses de autos tienen planes de expansión de su producción en la Comunidad. Nissan pretende expandir su producción en el Reino Unido de 56.000 unidades a 400.000 en 1992; Toyota iniciará su producción con 100.000 vehículos en 1992, pretendiendo llegar a 200.000 en 1995; Honda iniciará el ensamblaje de autos en 1991, con el propósito de alcanzar la cantidad de 100.000 unidades en 1994.

A la cuestión del contenido local, y al problema de las barreras a la importación en algunos países-miembros (especialmente Francia e Italia) se junta la posibilidad de una sobre oferta de automóviles, que podría alcanzar a un excedente de 1,5 millón de unidades.<sup>36/</sup>

Los obstáculos a la exportación japonesa hacia la CEE también existen en los sectores de alta tecnología. A principios de año la Comunidad adoptó una nueva política relativa a la producción local de semiconductores. Esta nueva orientación requiere que la base (wafer) de los mismos sea fabricada localmente y que los propios semiconductores sean ensamblados en la CEE para



que se califiquen como hechos en la Comunidad. Esta nueva política busca aumentar el contenido local de los semiconductores ensamblados en la Comunidad, así como dar acceso a las empresas europeas a las técnicas más avanzadas de fabricación de estos productos, ya que la industria local no goza del mismo nivel de desarrollo tecnológico en este campo que el alcanzado en los Estados Unidos y en el Japón. La respuesta de las compañías japonesas ha sido la de poner en acción planes para la íntegra fabricación local de estos productos.

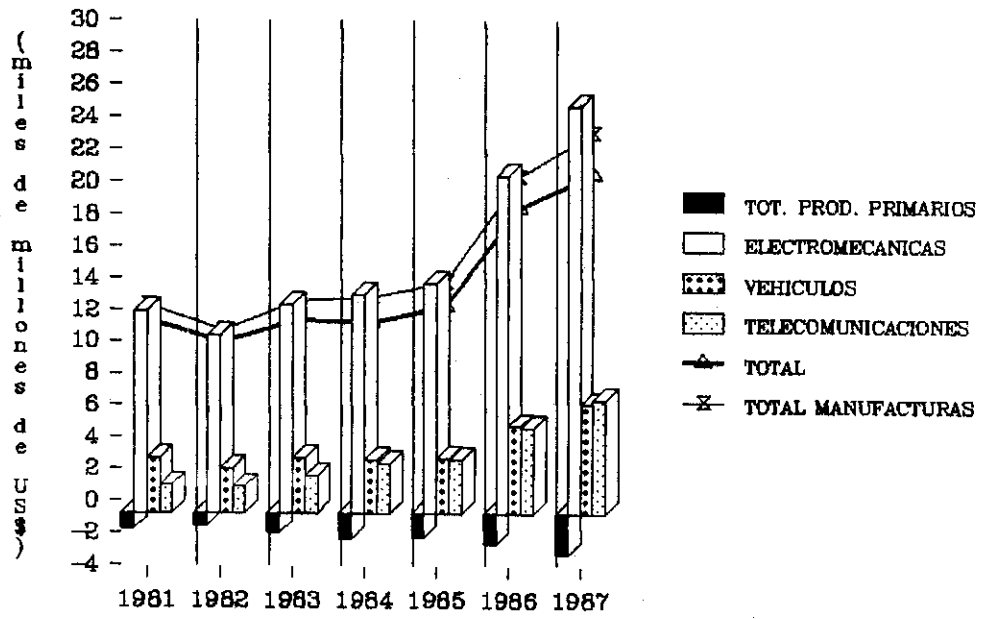
El problema de las exportaciones de semiconductores a la CEE fue sensiblemente disminuido por la reciente firma de un acuerdo entre los principales productores japoneses de estos productos y la CEE. El acuerdo, similar en su esencia al firmado en 1986 entre los Estados Unidos y Japón, y que ocasionó gran controversia con la CEE, busca establecer precios-mínimos para los DRAMs (dynamic random-access memory chips) exportados a la Comunidad. Al mismo tiempo, la CEE removerá las medidas antidumping cobradas a los exportadores japoneses de semiconductores, quedando solucionado uno de los principales diferendos en las relaciones comerciales bilaterales.<sup>37/</sup>

Por otro lado, la preocupación de las compañías japonesas por obtener participación en el mercado integrado de la Comunidad ha dado lugar a una avalancha de adquisiciones y fusiones con empresas ya instaladas en Europa. Este tipo de operación, que en el caso de Japón hasta ahora había sido escaso en Europa, alcanzó a U\$ 541,5 millones entre enero y mayo del corriente año, que según analistas podría llegar a sumar U\$ 1.300 millones en todo 1989, U\$ 2.600 millones en 1990 y U\$ 5.000 millones en 1992. Es interesante notar que en 1988 los japoneses adquirieron compañías en los Estados Unidos por un valor de U\$ 21.400 millones.<sup>38/</sup>

Las relaciones comerciales bilaterales están lejos de alcanzar un nivel de plena estabilidad, aunque en su mayor parte los problemas bilaterales se relacionen a la ya tradicional demanda europea de mayor acceso al mercado japonés, lo que ha sido facilitado por la activación de la demanda interna en los últimos tiempos. La unificación europea en 1992 es entonces el elemento principal de la estrategia de actuación japonesa en este ámbito.

gráfico 11

JAPON - CEE  
 EVOLUCION DEL BALANCE COMERCIAL  
 TOTAL Y POR SECTORES



FUENTE: VEASE CUADRO ANEXO 1

### III. LAS RELACIONES COMERCIALES DE AMERICA LATINA

#### 1. Introducción

América Latina enfrenta serios problemas en sus relaciones internacionales. Estos problemas se refieren mayoritariamente a la deuda externa, pero también hay serios obstáculos en lo que concierne al comercio y a otros aspectos más generales de la política internacional. De hecho, la ausencia de una marcada presencia política de la región a nivel internacional puede estar entre las causas de su postergación tanto a nivel de inserción dentro de la economía internacional, como en relación a los problemas relativos a la negociación de las condiciones de pago de la deuda.

Entre los principales elementos que destacan del presente repaso de las relaciones económicas y comerciales internacionales está la tendencia a la formación de bloques entre países. Estos bloques parecen orientarse de acuerdo a una doble tipología: de un lado están los acuerdos entre potencias económicas, del cual el acuerdo entre Estados Unidos y Canadá es el ejemplo más reciente. Sin embargo, también se vislumbra en el horizonte la posibilidad de formación de bloques entre grupos de países en desarrollo y una potencia industrial. En este sentido, la CEE ya dispone de arreglos, que si bien no se denominan bloques, conforman dos grupos de países que disfrutan de un relacionamiento particular y preferencial con la Comunidad: el grupo de los países ACP (Africa, Caribe y Pacífico) y los países mediterráneos.

Al mismo tiempo, Japón y Estados Unidos buscan fortalecer sus vínculos con los países de Asia y del Pacífico con miras a la formación de bloques comerciales. Si bien estos esfuerzos no parecen destinados a la creación de zonas de libre comercio excluyentes, es digno de notar que América Latina no esté entre las regiones prioritarias para un relacionamiento especial con ningún país industrializado.

A excepción de México, que por su posición geográfica y sus lazos con los Estados Unidos negoció un entendimiento comercial con el país del Norte, los demás países de la región no pertenecen o tienen acceso a programas y acuerdos que aseguren un trato preferencial a sus exportaciones, o que incentiven un relacionamiento más estrecho. Las concesiones de la CBI (Iniciativa de la

Cuenca del Caribe) podrían incluirse entre las excepciones a esta regla, pero su carácter marcadamente subregional actúa más como un elemento de discriminación y de división que como un elemento de integración a los Estados Unidos. Además, el CBI sufre de frecuentes cambios en sus concesiones, y se ha transformado prácticamente en un acuerdo de fabricación offshore, puesto que los insumos industriales deben en su mayoría provenir de los Estados Unidos. Por otro lado, los productos básicos tradicionalmente exportados por los países del Caribe no se incluyen en las preferencias del CBI.

La ausencia de América Latina respecto de esa tendencia internacional tiene dos consecuencias a la vez: primero, es preocupante, porque puede estar indicando que la región no ha sabido hacer llegar sus planteamientos de forma de motivar una respuesta solidaria de parte de los países industrializados. Pero, por otra parte, la ausencia de fuertes vínculos con los países industrializados permite una mayor autonomía de acción a los países latinoamericanos. A esta libertad, no obstante, debería de corresponder la responsabilidad de una actuación más asertiva y congruente en el ámbito internacional. Además, al no pertenecer a esquemas formales de vinculación preferencial con el Norte, la región está en mejor posición para fortalecer sus lazos comerciales y de cooperación con las demás regiones en desarrollo, apoyando de forma inequívoca los esfuerzos de mayor integración Sur-Sur.

Conviene entonces revisar la evolución del programa de integración argentino-brasileño, iniciado en 1986. Entre los principales avances de este programa está el aumento de 500% en el comercio de bienes de capital, la ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial N°1, que pasó a incorporar todos los productos del comercio bilateral, solo exceptuándose algunos productos sensibles, la fabricación conjunta de un avión de pasajeros, la armonización de los documentos, normas y seguros del transporte terrestre, etc. En efecto, el comercio bilateral pasó de US\$ 750 millones a US\$ 1.700 millones entre 1985 y 1988.

Esta evolución, sin embargo, no ha sido sin algunos percances. La iniciativa tuvo su impulso inicial dado por la puesta en vigencia de los planes macroeconómicos Austral y Cruzado, los cuales han sido descontinuados. La descoordinación macroeconómica que siguió quizás haya sido el principal impedimento al manejo del programa de integración, conjuntamente con las

diferencias en las respectivas políticas industriales y en las orientaciones de las políticas de comercio exterior de los dos países. Como consecuencia, el desequilibrio en el intercambio bilateral generó un déficit de US\$ 463 millones en contra de Argentina, en el período 1986-1988. Para atenuar este desbalance se ha puesto en acción un mecanismo de compensación que comprende entre otras la realización de obras en Brasil por constructoras argentinas, la concesión de aumento temporario al monto de crédito recíproco acordado entre los respectivos bancos centrales y el incremento en el número de productos que gozan de preferencias arancelarias.

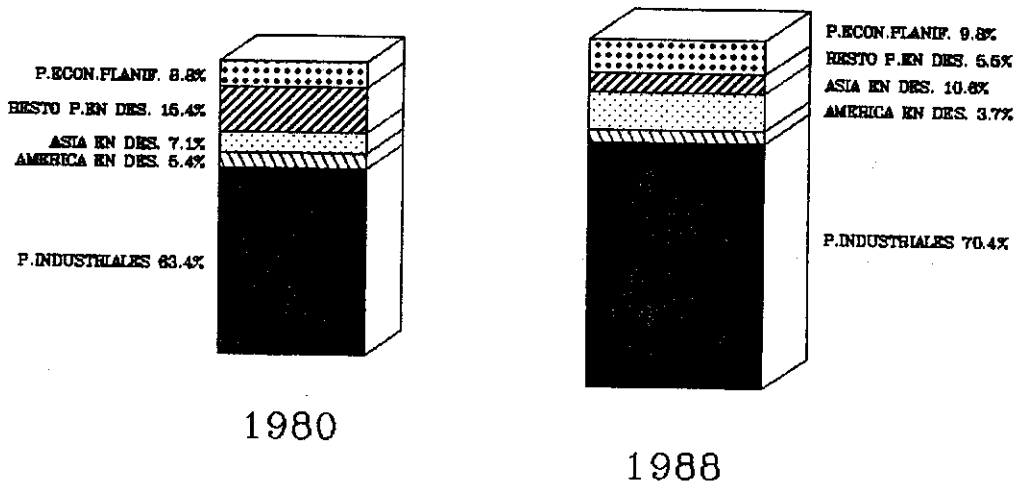
Es importante resaltar que el proceso de integración bilateral, a pesar de los reveses que pueda haber sufrido, ha sobrevivido una etapa de crisis en ambas economías, y lo ha hecho gracias a la voluntad política de ambos gobiernos. No es por coincidencia que el proceso en ambos países ha sido llevado por las respectivas cancillerías, más que por los ministerios de comercio.<sup>39/</sup> Habría además que mencionar la voluntad expresada por el Presidente Carlos Menem de ampliar el Acuerdo para incorporar otros países latinoamericanos. No obstante, esta posición no parece compartida por la Cancillería brasileña, que considera todavía prematura esta ampliación.<sup>40/</sup>

Finalmente, la ausencia de una relación preferencial con países del Norte es un incentivo natural para la integración regional. La región debe de interpretar la actual tendencia a la formación de bloques económicos como un incentivo a su propia integración. Una América Latina integrada y solidaria es la mejor manera de evitar la postergación de los intereses regionales en el ámbito internacional.

Asimismo, la inserción internacional de la región siguió siendo precaria. Si bien el comercio exterior de la región aumentó en 1988, su crecimiento en relación incluso con el crecimiento en valor del comercio de otras regiones en desarrollo fue inferior (véase gráfico 12). Además, siguió existiendo una fuerte concentración del comercio en el mercado norteamericano. Este elemento es de la mayor importancia, y tiene grandes repercusiones sobre el desarrollo de las relaciones comerciales de la región, puesto que el país del Norte ha iniciado una etapa donde privilegia los arreglos bilaterales, cuando no el

gráfico 12

COMPARACION DE LA PARTICIPACION EN LAS  
EXPORTACIONES MUNDIALES



ONU, BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA,  
JUNIO DE 1989, cuadro especial:E.

uso de medidas unilaterales. Esto pone a la región en una posición negociadora francamente desfavorable. Está claro que existe una tentativa de reorientación del comercio hacia la CEE y el Japón; no obstante, estos esfuerzos han sido insuficientes para disminuir una dependencia que parece abrumadora (véase cuadros 5 y 6).

A pesar del aumento del valor exportado, la región sigue enfrentando importantes obstáculos en sus exportaciones. La designación de Brasil como país prioritario en el marco de la super disposición 301 de la Ley de Comercio de 1988 de los Estados Unidos demuestra la falta de fuerza en el ámbito político-comercial de los países latinoamericanos, pero también refuerza la noción de que el mercado regional es de interés para los exportadores del Norte. Sin embargo, América Latina no tiene los mecanismos de retorsión necesarios para bloquear las presiones externas sobre el manejo de su política comercial, sobre todo cuando estas presiones provienen de los países industrializados, y más aún de los Estados Unidos.

Los países latinoamericanos están además afectados por la evolución de la economía internacional, y sobre todo por la evolución del comercio internacional hacia sectores de alta tecnología. De una forma general, los países del hemisferio no han podido insertarse en este creciente flujo internacional de la misma forma como lo hicieron los países del Sudeste Asiático. Existen exportaciones de productos de tecnología avanzada, pero por lo general se trata de un rubro donde la región tiene participación marginal. Esto se da por razones diferentes a lo que sería la pura racionalidad económica tradicional, influyendo nuevas consideraciones que ahora barajan las grandes corporaciones transnacionales. Como se dijo anteriormente, el comercio intra-sectorial Norte-Sur ha demostrado en los últimos años un creciente dinamismo. Sin embargo, en tanto que entre países industrializados este comercio es predominantemente horizontal, en el intercambio Norte-Sur este adquiere una configuración vertical.

El desafío para América Latina es, entonces, uno de doble carácter: en primer lugar, la región no participa en el comercio intra-sectorial de la forma como correspondería a su importancia en el escenario económico y comercial actual. Habría que estudiar de forma más completa las razones de su ausencia de este tipo de intercambio. No obstante, una primera aproximación parece indicar que no es más la disponibilidad o ausencia de ventajas comparativas tradicionales las que explican esta exclusión. Por esto el segundo desafío parece aún más difícil: la estrategia de globalización de la producción de las empresas transnacionales parece dirigirse hacia consideraciones que cada vez más se alejan del tradicional concepto de ventajas comparativas. Así, como indica Marc Humbert,<sup>41</sup> el uso de salarios bajos como atractivo para las inversiones de las transnacionales sólo seguirá vigente para aquellos productos con alto componente de salarios en los costos. Este no parece ser el caso con la electrónica, por ejemplo, campo en el cual el desenvolvimiento de la microelectrónica parece indicar que esta no seguirá haciendo uso intensivo de mano de obra. Asimismo, el impacto de la microelectrónica, a nivel global y de todas las industrias, ha reducido la participación del costo de la mano de obra no especializada en todas las ramas de la producción industrial.

CUADRO 5  
 AMERICA EN DESARROLLO  
 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES\*/  
 1980, 1984-1988

(millones de US\$, FOB)

EXPORTACIONES DESDE AMERICA EN DESARROLLO						
DESTINO	1980	1984	1985	1986	1987	1988
MUNDO	107827	113015	105501	89145	96027	104993
P. EN DESARROLLO	28471	26683	24313	20311	21218	22013
P. DESARROLLADOS	69925	75365	69994	59357	65391	72626
CEE	20303	18630	18015	17913	19640	22442
EEUU	34976	42887	39100	32645	36666	39459
JAPON	4540	5284	4901	4597	4965	5890
EC. PLANIFICADAS	7724	9763	10390	8691	8412	8315

PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE LAS EXPORTACIONES						
DESTINO	1980	1984	1985	1986	1987	1988
MUNDO	107827	113015	105501	89145	96027	104993
P. EN DESARROLLO	26.40	23.61	23.05	22.78	22.10	20.97
P. DESARROLLADOS	64.85	66.69	66.34	66.58	68.10	69.17
CEE	18.83	16.48	17.08	20.09	20.45	21.37
EEUU	32.44	37.95	37.06	36.62	38.18	37.58
JAPON	4.21	4.68	4.65	5.16	5.17	5.61
EC. PLANIFICADAS	7.16	8.64	9.85	9.75	8.76	7.92

CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES					
DESTINO	1985/84	1986/85	1987/86	1988/87	1988/80
MUNDO	-6.65	-15.50	7.72	9.34	-2.63
P. EN DESARROLLO	-8.88	-16.46	4.47	3.75	-22.68
P. DESARROLLADOS	-7.13	-15.20	10.17	11.06	3.86
CEE	-3.30	-0.57	9.64	14.27	10.54
EEUU	-8.83	-16.51	12.32	7.62	12.82
JAPON	-7.25	-6.20	8.01	18.63	29.74
EC. PLANIFICADAS	6.42	-16.35	-3.21	-1.15	7.65

-sigue-



CUADRO 5(cont.)  
 AMERICA EN DESARROLLO  
 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES\*/  
 1980, 1984-1988

(continuación)  
 (millones de US\$, FOB)

---

IMPORTACIONES DE AMERICA EN DESARROLLO

ORIGEN	1980	1984	1985	1986	1987	1988
MUNDO	126070	97444	96051	97777	106689	116840
P. EN DESARROLLO	44224	33164	31133	26077	27432	28982
P.DESARROLLADOS	76306	56925	57363	63218	70418	78427
CEE	19914	13608	13049	17713	20603	20594
EEUU	38021	28622	29521	29911	33763	42260
JAPON	8537	7966	7694	8658	8085	8672
EC. PLANIFICADAS	5540	7355	7554	8483	8839	9432

PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE LAS IMPORTACIONES

ORIGEN	1980	1984	1985	1986	1987	1988
MUNDO	126070	97444	96051	97777	106689	116840
P. EN DESARROLLO	35.08	34.03	32.41	26.67	25.71	24.80
P.DESARROLLADOS	60.53	58.42	59.72	64.66	66.00	67.12
CEE	15.80	13.96	13.59	18.12	19.31	17.63
EEUU	30.16	29.37	30.73	30.59	31.65	36.17
JAPON	6.77	8.17	8.01	8.85	7.58	7.42
EC. PLANIFICADAS	4.39	7.55	7.86	8.68	8.28	8.07

CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES

ORIGEN	1985/84	1986/85	1987/86	1988/87	1988/80
MUNDO	-1.43	1.80	9.11	9.51	-7.32
P. EN DESARROLLO	-6.12	-16.24	5.20	5.65	-34.47
P.DESARROLLADOS	0.77	10.21	11.39	11.37	2.78
CEE	-4.11	35.74	16.32	-0.04	3.41
EEUU	3.14	1.32	12.88	25.17	11.15
JAPON	-3.41	12.53	-6.62	7.26	1.58
EC. PLANIFICADAS	2.71	12.30	4.20	6.71	70.25

---

FUENTE:BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA, O.N.U., JUNIO DE 1989,  
 CUADRO ESPECIAL: E

\*/ La información original se refiere al destino y origen de las exportaciones mundiales, por eso pueden no coincidir con datos provenientes de los propios países.

CUADRO 6

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

EXPORTACIONES HACIA AMERICA NON-OCDE					
	1984	1985	1986	1987	1988
CEE	14977.2	14620.8	17784.0	20652.0	20436
JAPON	7952.4	7822.8	8760.0	8187.6	8696.4
EEUU	29684.4	31020.0	31078.8	34981.2	43922.4
EXPORTACIONES HACIA AMERICA LATINA					
CEE	11808.0	11805.6	14268.0	16044.0	16104
JAPON	7341.6	7260.0	8136.0	7736.4	8082
EEUU	26301.6	27849.6	27968.4	31574.4	40076.4
IMPORTACIONES DESDE AMERICA NON-OCDE					
CEE	24627.6	25218.0	22044.0	24360.0	28692
JAPON	7101.6	6220.8	6151.2	6321.6	8199.6
EEUU	47894.4	46909.2	41948.4	46869.6	51272.4
IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA					
CEE	22598.4	23343.6	20172.0	22452.0	26508
JAPON	7000.8	6070.8	5928.0	6032.4	7932
EEUU	42340.8	43447.2	39541.2	44371.2	48913.2
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA NON-OCDE					
CEE	-9650.4	-10597.2	-4260.0	-3708.0	-8256.0
JAPON	850.8	1602.0	2608.8	1866.0	496.8
EEUU	-18210.0	-15889.2	-10869.6	-11888.4	-7350.0
SALDO DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA					
CEE	-10790.4	-11538.0	-5904.0	-6408.0	-10404.0
JAPON	340.8	1189.2	2208.0	1704.0	150.0
EEUU	-16039.2	-15597.6	-11572.8	-12796.8	-8836.8

Fuente: OCDE, Foreign Trade Statistics, varios números y cálculos Cepal.  
 a/promedios mensuales anualizados.  
 b/se refiere a los todos los países del continente, menos EEUU y Canadá.  
 c/para Estados Unidos F.A.S.

Por otro lado, las áreas y países en desarrollo que serán destinatarias de inversiones en el sector de alta tecnología deben de presentar algunas características específicas: "un sistema bien desarrollado de industrias de bienes de capital y productos intermedios; una fuerza laboral altamente especializada a nivel de ingenieros y técnicos y, una dedicación sustancial del gobierno a la investigación y al desarrollo" 42/ tecnológico.

Será entonces la existencia de ventajas específicas de productividad el determinante para la producción de bienes electrónicos de alta tecnología. Marc Humbert 43/ opina que si se consideran exclusivamente los costos de salarios, de acuerdo al enfoque conceptual clásico de ventaja comparativa, actualmente sería posible imaginar el regreso de la industria electrónica a los países del Norte. Sin embargo, como los casos de Corea del Sur y de Singapur indican, existe la posibilidad de que el contenido de "expertise" en los productos fabricados en el Sur aumente considerablemente, generando en consecuencia un mejoramiento del nivel de competencia de la industria local que constituye una ventaja específica no considerada en la teoría tradicional.

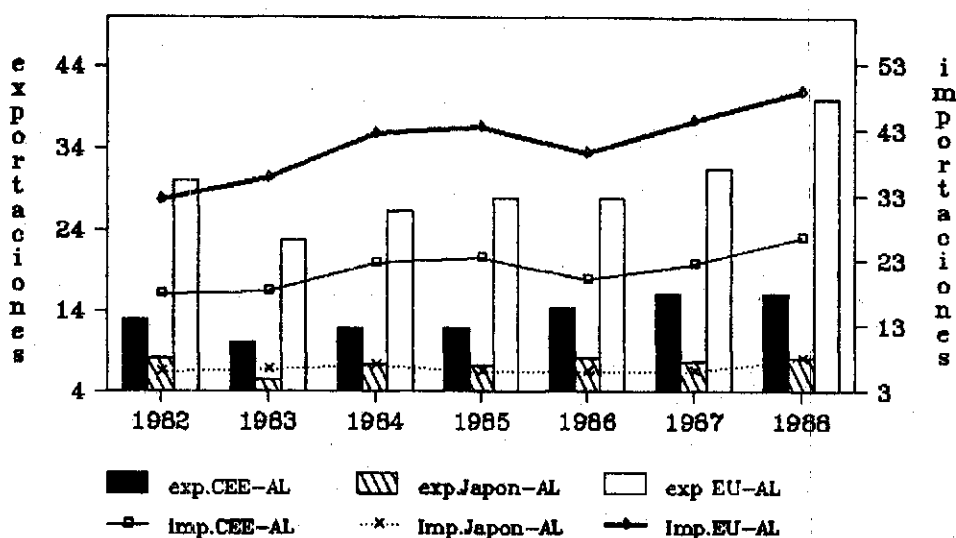
## 2. Las relaciones comerciales de América Latina con los Estados Unidos

Sin lugar a dudas la designación de Brasil como socio comercial "desleal" de los EE.UU. fue el principal acontecimiento reciente en el campo de las relaciones comerciales de la región. De hecho, esta designación es la culminación de las crecientes diferencias en el campo comercial entre los dos países. En primer lugar fueron los problemas relativos a la política de informática de Brasil, que originó amenazas norteamericanas de represalias, las que fueron suspendidas (pero no anuladas) debido a una interpretación más "liberal" de las reglamentaciones sobre importación de productos y programas de computación, así como a la implementación de la reglamentación sobre derechos de autor y de patente sobre estos productos. Posteriormente se efectivizaron represalias en contra de Brasil por no respetar patentes en el sector farmacéutico. La represalia afectó con 100% de sobretasa a las exportaciones brasileñas de ciertos productos de papel, algunos productos químicos y también productos electrónicos. Si bien el comunicado norteamericano menciona un valor promedio de US\$ 39 millones para estas

gráfico 13

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

miles de millones de US\$



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

exportaciones en los últimos tres años, fuentes de Brasil estiman en US\$ 120 millones el perjuicio al país en 1988.<sup>44/</sup>

La designación de Brasil como país prioritario para negociaciones de liberalización en el marco de la "super disposición" 301 ocurre en momentos en que el país enfrenta una grave crisis económica. Pero no ha cedido terreno en el ámbito comercial, y en el campo de las negociaciones multilaterales de comercio de la Ronda Uruguay. La posición combativa de Brasil e India, que parece tener el apoyo de los países en desarrollo en general, dificulta la estrategia diseñada por los Estados Unidos, apoyada en negociaciones bilaterales para lograr la apertura de mercados a sus exportaciones.

Incidentalmente o no, tanto Brasil como India y Japón se han rehusado a negociar bilateralmente con las autoridades norteamericanas, como prevé la Ley de Comercio de 1988, y sólo pretenden hacerlo en el marco del GATT. De hecho, existe amplia inquietud a nivel de la comunidad internacional respecto de la implementación de la Ley de Comercio y Competitividad de los Estados Unidos,

de forma que la postura de los tres países mencionados parece tener el respaldo de la mayoría de las Partes Contratantes. Hay incluso sugerencias de que Brasil solicite, conjuntamente con los demás países afectados, un "panel" que estudie la legalidad de la medida norteamericana. No obstante, la ilegalidad de la medida sólo podrá quedar demostrada cuando dé origen a la aplicación de sanciones, lo que se podría dar en dieciocho meses más. Brasil es acusado de falta de transparencia en su política de importación, que, a juicio de los Estados Unidos, perjudica sus exportaciones al país latinoamericano. Para Brasil las medidas de control de las importaciones que ha adoptado no solamente se justifican por sus problemas de balanza de pagos, como también son de pleno conocimiento del GATT.

La situación de Brasil puede ser peculiar dentro del concierto latinoamericano ya que es el único país de la región que se inserta entre los 20 mayores exportadores mundiales. De hecho, como un todo, la situación de la región en el escenario del comercio mundial es preocupante, toda vez que su participación en las exportaciones mundiales fue de sólo 3.6%, en tanto que sus importaciones sólo representaron el 2.6% del total mundial.

Esta evolución se dió en un escenario económico de crisis que se arrastra hace años, pero que fue particularmente grave en 1988, y demostró que el sector externo no tiene, por el momento, capacidad de ayudar a resolver la magnitud de los problemas internos de las economías de la región, pero que sí puede agravarlos cuando se presenta un marco desfavorable. Esto se demuestra de forma sencilla cuando se miran las estadísticas de exportación regional, que aumentaron 14.5% en 1988, y de las importaciones, que crecieron 10%, en tanto que la región no logró aumentar su incidencia en las exportaciones mundiales. Con relación a las importaciones, Latinoamérica presentó una tasa de participación porcentual inferior a la obtenida en 1987.

La región enfrenta además problemas de gran importancia en lo que se refiere a sus relaciones comerciales con los principales países industrializados, los cuales son agudizados por la posición de dependencia que sufre de estos mercados, puesto que ni el comercio intrarregional ni el con los demás países en desarrollo han demostrado gran dinamismo, y al revés han perdido gravitación en los últimos años.

De esta forma, las relaciones de la región con los Estados Unidos pueden calificarse como de "tensa calma". La postura de EE.UU. favorable a la negociación bilateral, ejerce una importante presión sobre los países latinoamericanos, que por otra parte enfrentan graves problemas económicos y sociales de origen interno. La designación de Brasil como socio comercial "desleal" puede ser interpretada como un ejemplo para aquellos países que no siguen los cánones de la "liberalización comercial" y de la relación bilateral, como lo propugna el país del Norte.

Asimismo, existen pendientes en el Congreso norteamericano otras leyes cuyas repercusiones sobre las exportaciones regionales podrían ser muy perjudiciales, sobre todo aquellas referentes a las exportaciones de textiles, vestido y calzados. La renovación de las cuotas para el acero tampoco parece una perspectiva favorable para el intercambio con los Estados Unidos. Por otra parte, los Estados Unidos siguen subsidiando sus exportaciones agrícolas en desmedro de los países en desarrollo exportadores de productos agrícolas de clima templado. La participación de varios países de la región en el Grupo Cairns evidencia la importancia de estas exportaciones para la balanza de pagos de estos países.

En el plano relativo a la deuda, el Plan Brady parece destinado a aplicarse a aquellos países que "colaboren" con la iniciativa "liberalizadora" de los Estados Unidos. Esto se evidencia por el resurgimiento del FMI como protagonista principal en el ámbito del Plan, después de un breve dominio del Banco Mundial.

Es interesante notar que el superávit comercial de la región con los Estados Unidos alcanzó en 1988 sólo a 9.000 millones de dólares, lo que significó una disminución de 30% respecto de 1987. En 1988 las exportaciones norteamericanas hacia América Latina crecieron 26% (véase cuadro n°6), siendo que las exportaciones a México aumentaron 41% sobre el año anterior.<sup>45/</sup>

En este panorama, -- donde, como se describió anteriormente, existe una "tensa calma" -- sigue vigente la concentración del comercio exterior latinoamericano en el mercado de los Estados Unidos. El aumento de las importaciones regionales provenientes de este país, indiscutible aunque existen divergencias de números entre las diversas fuentes utilizadas para este documento (véase cuadros n.os 5, 6 y 7), parece incluso haber sido

superior a la tasa de expansión de las exportaciones norteamericanas destinadas a los países industrializados (véase cuadro 7), lo que debería de dar lugar a expectativas de mejoría al acceso de los productos de la región al mercado norteamericano. No obstante, lo que se ha visto es el incremento del proteccionismo y la continuación del carácter asimétrico en la composición de las relaciones comerciales,<sup>46/</sup> que contribuyen a la tensión antes mencionada.

### 3. Las relaciones comerciales de América Latina con la CEE

En 1988 las exportaciones de la región a la CEE crecieron significativamente, en tanto que el valor de importaciones provenientes de la Comunidad se mantuvo estancado, disminuyendo su participación en el total importado. Esta situación contrasta con la evolución de los dos años anteriores, cuando el crecimiento de las importaciones había sido constante, y a tasas crecientes. Quizás este fenómeno se pueda explicar por el aumento de la competitividad de los productos norteamericanos, y por las variaciones en el tipo de cambio experimentadas en el año pasado.

De cualquier forma, a pesar de haberse incrementado el comercio bilateral, han seguido siendo desproporcionadas las importancias relativas entre mercados. La ponderación de América Latina en las exportaciones extra-CEE que era de 3.8% en 1985, fue de 3.5% en 1988, la participación de América Latina en las importaciones comunitarias pasó de 7.2% a 5.9%. No obstante, para los latinoamericanos la CEE absorbió en 1988 cerca de 21% del total exportado por la región, y originó cerca de 17% del total importado.<sup>47/</sup>

Es interesante analizar el detalle de esta información. A pesar de que en el promedio regional la CEE representar el 20% del total exportado, la dependencia del mercado comunitario por parte de Argentina, Chile, Nicaragua y Paraguay supera el 30%; Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Perú, Uruguay y Venezuela se dirigen al mercado comunitario entre el 20% y el 30% de sus exportaciones totales.<sup>48/</sup>

No cabe mencionar aquí una vez más el carácter asimétrico que sigue presentando el intercambio comercial bilateral. Ni tampoco vale la pena repetir el carácter secundario que tiene el relacionamiento con la región entre las prioridades de política externa de la Comisión. Habría que encauzar

CUADRO 7  
ESTADOS UNIDOS  
COMERCIO EXTERIOR  
1987 y 1988  
(millones de US\$ corrientes)

EXPORTACIONES (F.A.S.)			
	1987	1988	87/88 %
AMERICA LATINA	33760.2	42398.1	25.59
PAISES INDUSTRIALIZADOS	165375.2	204575.5	23.70
PAISES EN DESARROLLO	81692.9	106897.6	30.85
TOTAL	252865.8	320385.4	26.70
IMPORTACIONES (C.I.F.)			
	1987	1988	87/88 %
AMERICA LATINA	48366.4	55744.3	15.25
PAISES INDUSTRIALIZADOS	265384.7	266409.7	0.39
PAISES EN DESARROLLO	149667.3	161858.5	8.15
TOTAL	424082.3	459924.7	8.45

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

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	(en porcentajes)			
	1987	1988	1987	1988
AL/P. EN DESARROLLO	41.33	39.66	32.32	34.44
AL/P. INDUSTRIALIZADOS	20.41	20.72	18.23	20.92
AL/TOTAL	13.35	13.23	11.40	12.12

Extraído de OEA, Cecon Trade News, Washington, marzo de 1989  
Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos,  
y cálculos CEPAL.



la discusión hacia nuevos aspectos que hoy día pueden ser más preeminentes en la orientación de las relaciones bilaterales.

Es con este sentido que conviene mencionar la unificación europea a partir de 1992.<sup>49/</sup> Por el lado comercial, la perspectiva de un mercado común integrado abre posibilidades antes inexistentes para la penetración en el mercado europeo; sin embargo, también ofrece el peligro de que la región pierda algunas ventajas relativas a los esquemas preferenciales de que disfruta en la CEE, frente a otras regiones en desarrollo. El relacionamiento con Portugal y España dentro del ordenamiento comunitario parece no tener el mismo peso que el obtenido por los denominados países ACP (Africa, Caribe y Pacífico). En este sentido, a pesar de los esfuerzos de ambos países, las concesiones no serán extendidas a las ex-colonias españolas y portuguesas de América. Esto plantea una situación particularmente delicada a la luz de un esquema unificado que, probablemente, obedecerá a lo que se denominó "la pirámide de privilegios" <sup>50/</sup> en cuyo vértice se encuentran los países cuyas exportaciones gozan de exención arancelaria y que comprende a los 6 países de la AELC, a los 12 países del Mediterráneo y a los 66 países ACP de la convención de Lomé. El estrato medio de la pirámide consta de todos los países en desarrollo no incluidos en el vértice, menos Taiwán Provincia de China, que se benefician del SGP de la Comunidad. La base de la pirámide es compuesta por los países industrializados que no tienen preferencias. Ahora bien, la posición privilegiada de una CEE unificada podría llevarla a buscar acuerdos bilaterales con miembros de este último grupo. En caso de que esto se concretice, la posición del estrato medio de la pirámide podría verse afectada.

Al mismo tiempo, e igualmente motivo para que la región acompañe con atención la evolución de los acontecimientos, está el proceso de reformas políticas y económicas en marcha en los países del Este europeo. Es innegable la importancia que el acercamiento con los países socialistas del Este tiene tanto para la geopolítica como para la economía de la Comunidad. En este sentido, parecería que el ritmo de las reformas en la Europa del Este y su evolución futura serán cruciales para determinar el grado de compromiso que asumirán los países de la CEE en este esfuerzo. Además, no se puede descartar la posibilidad de un esfuerzo conjunto de cooperación para facilitar la

implementación de estas reformas. En tal caso, las posibilidades de que América Latina pueda aumentar su gravitación sobre la CEE y su política de apoyo a los países de la región se verían enormemente perjudicadas por el surgimiento de una prioridad adicional y nuevamente superior a la que goza la región en el ámbito de las relaciones externas de Comunidad. De cualquier forma, el avance exitoso en la implementación de reformas políticas y económicas en el Este no sólo absorbería la atención de los países de economía de mercado en Europa, sino que de todos los países de la OCDE.<sup>51/</sup>

#### 4. Las relaciones comerciales con el Japón

Entre las principales evoluciones favorables a las exportaciones de los países en desarrollo, y entre estos a América Latina en particular, está la decisión de Japón de liberar del pago de aranceles a las exportaciones de los países de menor desarrollo. Aunque no está definido si se refiere solamente a las exportaciones de los países designados como tales, o si se extiende a todos los países en desarrollo, la medida corresponde a un avance en favor de los países más pobres en la competencia por el mercado japonés.<sup>52/</sup>

Sin embargo, ya son pocas las oportunidades para estos países de incrementar sensiblemente sus exportaciones de manufacturas hacia este mercado, pues su apertura se refiere más bien a los países industrializados, cuyas presiones influyen significativamente sobre las importaciones del país oriental. Dificilmente países de desarrollo intermedio no-asiáticos como Brasil, México o Argentina podrían visualizar una expansión importante de sus exportaciones al Japón, ante la competencia de los países más cercanos del Sudeste Asiático, y de la Cuenca del Pacífico. Los esfuerzos japoneses por aumentar su influencia en estas dos áreas indican que la opción por un acercamiento con América Latina, si bien existe, se condiciona a la mejoría de las condiciones de estabilidad política y económica, que en el presente están lejos de constituir el mejor descriptor para la región.

Asimismo, la competencia de los productos regionales en el mercado japonés es deficiente, tanto por el grado de adelanto tecnológico que presentan como por los problemas de distribución que significa la exportación

a Japón. La evolución de las relaciones comerciales seguirá, al parecer, determinada por un fuerte componente de productos básicos de parte de América Latina. No obstante, el riesgo que corre la región es el de ver su potencial exportador suplantado por otras economías en desarrollo de la Cuenca Asiática del Pacífico las que, siendo recipientes prioritarias de las inversiones japonesas en el Tercer Mundo, podrán lograr acceso privilegiado a este mercado, en tanto que las exportaciones regionales de manufacturas cada vez más se alejan de los patrones de gusto y calidad que buscan los consumidores japoneses.

Con relación a Japón habría además que subrayar su objetivo de expansión de la frontera de producción hacia nuevos países, desarrollados y en desarrollo, de forma de establecer una base diversificada para exportación hacia los mercados de los países industrializados. En este sentido, y como se mencionó anteriormente, la ausencia de esquemas de cooperación y de trato privilegiado con los Estados Unidos y con la CEE torna a América Latina un receptor de inversiones con pocos atractivos a este respecto, además de competir con los propios países centrales por la captación de las inversiones japonesas. A excepción de México, que sí recibe inversiones crecientes de Japón, la evolución de los demás países puede sufrir aún más los efectos de esta estrategia de inversión, sobre todo ante la ya mencionada gran inestabilidad político-económica. Ciertamente esto es más evidente ante la ausencia de instrumentos más efectivos de cooperación entre el país oriental y la región.

Varios países de la región cuyas costas dan al Pacífico han demostrado interés en acercarse más estrechamente a Japón. Sin embargo, como lo resalta Anderson, Japón ha enfatizado el término Cuenca Asiática del Pacífico, en respuesta a la seria hostilidad que le tienen los países de esta región desde la 2ª Guerra Mundial.<sup>53/</sup> Así, las posibilidades de una incorporación latinoamericana en una estrategia japonesa de desarrollo para la Cuenca del Pacífico parecen constituir una prioridad menor en la estrategia japonesa respecto de los países asiáticos de la misma.

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

El objetivo del presente informe es repasar en pocas líneas la evolución de las relaciones comerciales internacionales. Por lo tanto, es importante dejar constancia de algunos elementos significativos que han aflorado de las negociaciones de la Ronda Uruguay, que en cierto modo resumen la evolución del comercio internacional.

Las negociaciones de la reunión de mitad del período de la Ronda Uruguay, iniciadas en Montreal, terminaron en abril en Ginebra. Concluyeron con la aprobación de las decisiones del Consejo relativas a cuatro temas que habían quedado pendientes, --agricultura, textiles y vestimenta, salvaguardias y medidas relacionadas con el comercio en el campo de los derechos de propiedad intelectual-- luego de la suspensión de las negociaciones en diciembre de 1988.

Un aspecto particularmente preocupante de las negociaciones multilaterales es la diferencia existente entre el avance de los temas de interés prioritario para los países industrializados y el ritmo poco dinámico con que evolucionan los que privilegian los países en desarrollo. En este sentido, es importante tener presente que la Ronda Uruguay partió gracias a que los países en desarrollo aceptaron discutir temas adicionales, a cambio de que se implementaran los compromisos asumidos en la Ronda Tokio y que se mantenían sin cumplir.

Al analizar la marcha de las negociaciones, se puede concluir que este no ha sido el único objetivo ni el que ha recibido el mayor estímulo. Los países industrializados han invertido el sentido de las negociaciones, buscando eliminar, o al menos disminuir, las preferencias otorgadas anteriormente a los países en desarrollo. Este el caso, por ejemplo, de los subsidios y de las medidas compensatorias. En este sentido, aunque parezca haber coincidencia en la necesidad de revisar profundamente las provisiones del Código aprobado en la Ronda Tokio, el objetivo prioritario de los países en desarrollo es obtener el reconocimiento de que los subsidios son parte integral de sus procesos de desarrollo. No obstante, las propuestas de los países industrializados parecen destinadas a limitar la flexibilidad en el uso de los subsidios, al

mismo tiempo que buscan tornar más estricta la aplicación de medidas compensatorias.

Otra iniciativa del mundo industrial que amenaza las prerrogativas a que pueden tener acceso los países en desarrollo, es la revisión del artículo XVIII:B, el cual permite establecer restricciones cuantitativas por problemas en la balanza de pagos. En los últimos años, se han incrementado las necesidades de los países en desarrollo de recurrir a este artículo. Sin embargo, las naciones industrializadas señalan los cambios en el sistema monetario internacional --con el advenimiento de los tipos de cambio flotantes, la existencia de programas de corto y mediano plazo del FMI para ayudar a los países con problemas en la balanza de pagos, etc.--, como elementos que permitirían evitar la aplicación de medidas comerciales, sobre todo a través del uso de devaluaciones. Como lo confirma Frances Stewart, parece asistir cierta razón a este planteamiento. El recurso al artículo XVIII puede dar origen a abusos, por lo que podría sometérselo a revisión. Por otra parte, es importante resaltar que los problemas de balanza de pagos de los países en desarrollo no sólo se han mantenido después de 1957, sino que se han agudizado, y el uso de las medidas de comercio para corregirlos es, todavía, un camino difícilmente prescindible.<sup>54/</sup>

Interesaría aquí poner cierto énfasis en el resultado de las negociaciones de abril de 1989, en Ginebra, que permitieron la conclusión exitosa de la reunión de mitad de período. El caso de la agricultura es, en este sentido, particularmente importante, ya que debido a la ausencia de acuerdo en esta área se postergó el final de la reunión para abril.

El acuerdo logrado en agricultura es básicamente un compromiso entre todas las posiciones negociadoras lo que a la larga de su puesta en práctica puede generar mayores dificultades. En este sentido, es posible que los EE.UU. y la CEE hayan convenido negociar fuera de la Ronda y del GATT sus diferencias respecto a la liberalización. Sin embargo, una mirada a la decisión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), de abril de 1989, podría dar la impresión de que hubo un relativo ablandamiento de la postura de los EE.UU. Aceptó que el objetivo de largo plazo de "establecer un sistema agrícola de comercio justo y orientado al mercado" se deberá alcanzar a través de "progresivas reducciones sustanciales en el apoyo y protección a la

agricultura sostenidas a lo largo de un período de tiempo acordado...".<sup>55/</sup> Esto contradice la posición norteamericana anterior de reducción total de las medidas de apoyo y protección. No obstante, mientras avanzan las negociaciones en Ginebra crece la impresión de que los países productores agrícolas más importantes tendrían la intención de llevar a cabo un acuerdo de división de mercados, en detrimento de los países en desarrollo. Por esta razón, se recomienda que estos países preparen propuestas operacionales que contemplen específicamente tres aspectos de importancia decisiva: tratamiento especial y diferenciado, inclusión de los elementos agrícolas de sus programas de desarrollo, y modos de compensar los efectos negativos del proceso de reforma para aquellos países en desarrollo importadores netos de productos agrícolas, incluidos los efectos de los acuerdos referentes al corto plazo.<sup>56/</sup>

Con relación a los textiles, la decisión del CNC parece tener como finalidad principal introducir un elemento de progresividad en la implementación del proceso de integración de los textiles y vestimenta en el GATT. Este proceso sólo empezará a partir del final de las negociaciones comerciales multilaterales. La integración, además de abarcar la eliminación de restricciones bajo el Acuerdo Multifibras (AMF), incluirá la supresión de otras restricciones. Asimismo, se establece que todos los participantes deben buscar mejorar la situación del comercio. Estos resultados, si bien en la letra parecen estar de acuerdo con algunos requerimientos mínimos de parte de los países en desarrollo, esconden peligrosos elementos que podrían ser utilizados para presionarlos para que modifiquen sus regímenes de importación en este sector:

-en primer lugar, sería posible que, invocando la letra de la decisión, los países industrializados además de entender que se eliminan las restricciones bajo el AMF, también busquen la eliminación de restricciones en los países en desarrollo.

-en segundo lugar, el llamado a mejorar la situación del comercio en el sector también podría ser utilizado para justificar medidas adicionales que "impidan el desordenamiento del comercio", así como pueden implicar contribuciones de los países en desarrollo para "mejorar la situación del comercio".

-finalmente, el inicio del proceso de integración del sector al GATT coincide con el proceso de revisión del AMF. Los países en desarrollo deben entonces asegurarse de que los acuerdos logrados en la Ronda sean cumplidos a cabalidad y se superpongan a la revisión del AMF.57/

La cuestión de las salvaguardias, igualmente elemento de discordia en la reunión de Montreal, incorpora la necesidad de decidir los principios que deberían de regirlas. Por un lado está la selectividad y por el otro la no discriminación. Sin embargo, y como se puede observar en la práctica, parecería que, aunque ninguno de los grandes países se ha pronunciado respecto a su preferencia por uno u otro principio, es la selectividad la que prima en la aplicación de los derechos antidumping y compensatorios. El propio artículo XIX pierde importancia y los recursos a él son cada vez menos frecuentes. El texto de la decisión del CNC llama a continuar las negociaciones, que se basarían en el borrador de texto de un amplio acuerdo relativo a las salvaguardias a ser presentado por el presidente del grupo negociador (GN). El borrador presentado posteriormente por el presidente del GN efectivamente parece reconocer el hecho de la mayor aplicación de la selectividad.

Como lo resaltan Polouektov y Delgado, las cuestiones que deben de defender los países en desarrollo en el seno de este GN son:58/

"i) reafirmar y fortalecer institucionalmente el principio de la no-discriminación en la aplicación de las medidas de salvaguardias; ii) clarificar y delinear con más rigor los conceptos básicos que cubren el artículo XIX, incluida la necesidad de especificar las razones para el aumento de las importaciones, el vínculo causal entre mayores cantidades de importaciones y "serios perjuicios"; iii) establecer la obligación de que la introducción de una medida de salvaguardia deba de ser acompañada por medidas de ajuste estructural a ser implementadas de manera transparente; iv) establecer un programa para eliminar las medidas de "área gris" existentes; y v) asegurar la vigilancia efectiva en cualquier nuevo sistema multilateral de salvaguardias."

La cuestión de las medidas de comercio relacionadas a los derechos de propiedad intelectual (TRIPS) en el seno de la Ronda Uruguay no puede estar

separada de lo relativo a la inversiones y al comercio en servicios. En efecto, los países industrializados buscan asegurar su predominio en el comercio de productos de alta tecnología, en tanto que las naciones en desarrollo se proponen mantener o aumentar su acceso a las innovaciones tecnológicas. El tema tiene además aspectos de difícil solución, pues los países industrializados insisten en incluir en las negociaciones multilaterales los problemas relativos a los patrones y normas, a lo que se oponen los países en desarrollo. Aducen que estos temas están mejor abordados en el ámbito de la OMPI, UNCTAD y UNESCO, y que el GATT debería limitarse a abordar las materias relativas a la restricción y distorsión del comercio y a la prevención del comercio de mercaderías falsificadas.

En su decisión de abril de 1989, el CNC indica que las negociaciones sobre TRIPS en la Ronda Uruguay deben: i) abarcar "la provisión de patrones y principios adecuados referentes a la disponibilidad, alcance y uso de los TRIPS"; asimismo, ii) las negociaciones deben también abarcar la provisión de medios efectivos y apropiados destinados a hacer respetar los TRIPS. Además, tienen que crear "procedimientos efectivos y expeditos para la prevención multilateral y la solución de conflictos entre gobiernos, incluida la aplicabilidad de los procedimientos del GATT". Por otro lado, el párrafo tercero de la decisión establece que el resultado de las negociaciones sería independiente de los aspectos institucionales de la implementación internacional de acuerdos en esta área.<sup>59/</sup>

Es importante tener en cuenta que algunas de las aspiraciones de los países industrializados van diametralmente en contra de los intereses de los países en desarrollo, y que las salvaguardias incluidas en el texto de la decisión del CNC de abril pueden terminar por no ser respetadas. Especialmente preocupantes son los obstáculos para el cumplimiento de los acuerdos, los que podrían incluir la sustitución de la legislación nacional por los instrumentos multilaterales mencionados. Asimismo, es digno de notar el carácter contradictorio de las propuestas de los países centrales en el marco de negociaciones multilaterales, toda vez que buscan asegurar la posición monopólica en el terreno de la propiedad intelectual, elemento que no parece adecuado en un entorno que busca la liberalización del comercio.



Resulta evidente que algunos elementos que pueden deducirse de las negociaciones comerciales en la Ronda Uruguay reflejan elementos importantes de la evolución reciente del comercio internacional. En primer lugar, parece que el objetivo principal de los países centrales en estas negociaciones no es el de liberalizar el comercio mundial, sino llevar a cabo una apertura de los mercados de los países en desarrollo, asegurando su competitividad en un entorno donde hay cada vez más competidores.

En segundo lugar, la forma de negociación que se ha privilegiado pone en desventaja a los países en desarrollo, incapaces de acompañar y de evaluar los efectos y las implicaciones de las decisiones adoptadas en Ginebra, en vista de la escasez de recursos tanto en términos monetarios como de especialistas en las distintas materias. Esto implica que muchas veces las concesiones que se otorgan comprometen mucho más el futuro de los países en desarrollo de lo que sus dirigentes están en condiciones de suponer.

En tercer lugar, como ya se dijo, existe una contradicción manifiesta entre el avance en los temas de interés para los países industrializados y las lentas negociaciones en sectores de interés para los países en desarrollo. Una consecuencia temible de esta asimetría podría ser que al final de la Ronda los temas prioritarios para el Tercer Mundo queden postergados, por falta de tiempo, mientras entran en vigor los acuerdos anhelados por el mundo industrializado.

Finalmente, destaca también la poca consideración que dispensan los países industrializados al problema del desarrollo, tanto en relación a la agricultura como en otros sectores. Esto es particularmente grave, puesto que demuestra la debilidad de cualquier intención de mantener las preferencias logradas por los países en desarrollo a lo largo de la evolución del Acuerdo General.

## V. PERSPECTIVA FINAL

En los últimos meses las grandes líneas de evolución del comercio internacional han seguido su curso sin cambios significativos. Tratan sobre todo de: el acceso a los mercados, el cambio tecnológico, las modificaciones en la estructura del comercio internacional, la política de formación de bloques comerciales y las negociaciones comerciales multilaterales.

Desde el punto de vista de los países en desarrollo, y en especial de la posición latinoamericana, la mayor parte de estas líneas presenta una evolución contradictoria con lo que serían los intereses de los países del Tercer Mundo. El acceso a los mercados de los países industrializados sigue siendo obstaculizado por barreras no arancelarias, por el escalonamiento tarifario, por medidas tomadas unilateralmente, y por la discriminación en favor de los propios países centrales. El cambio tecnológico a escala mundial torna obsoletas las exportaciones de manufacturas del mundo en desarrollo, disminuye la demanda por los productos básicos y, lo que es aún peor, este cambio se da a velocidades vertiginosas en el Norte, que no son posibles de lograr en el Sur. La modificación de la estructura de comercio, con una creciente predominancia de los servicios y de las empresas transnacionales, son desafíos para la participación del Tercer Mundo debido, por un lado, a la ausencia de infraestructura que le permita participar en la comercialización internacional de servicios y, por otro, a la necesidad de garantizar la protección de los intereses nacionales ante la masiva transnacionalización, la que cada vez resta más autonomía al Estado. El reordenamiento del comercio internacional con base en la formación de bloques económicos es otra característica de la evolución reciente del sistema internacional que amenaza con dejar atrás a los países que no se integren. En el caso de América Latina, como se hizo patente en capítulos anteriores, la ausencia de gravitación a nivel internacional y la posición de relativo retraso en su nivel de desarrollo tecnológico-industrial, así como su nivel de desarrollo intermedio, la hacen particularmente vulnerable a esta evolución del ordenamiento del comercio internacional, toda vez que no le permiten por un lado acceder a los programas de trato preferencial destinados a los países de menor desarrollo relativo y, por otro, no ha logrado despertar el interés de

desarrollar más estrechos lazos de cooperación comercial por parte de ningún país industrializado en general, y de los Estados Unidos en particular. En el caso de las negociaciones multilaterales de comercio, estas muestran una tendencia creciente a ser manipuladas por los países más grandes en favor de los temas que les son prioritarios en detrimento de los intereses de los países en desarrollo.

No obstante este escenario predominantemente desfavorable, es importante resaltar que algunos elementos del mismo escenario configuran posibilidades de cambios propicios a los intereses del Tercer Mundo, y de América Latina. Entre éstos, innegablemente, está la creciente concientización del carácter interdependiente que presenta la economía mundial y del precario equilibrio que le es peculiar. En este sentido se inserta la posibilidad de una mayor consideración por los problemas de los países en desarrollo y, lo que podría ser aún más importante para la región, de la necesidad de priorizar el desarrollo y el crecimiento de estos países como elemento estabilizador. Una consecuencia de este punto podría ser el nuevo enfoque dado al problema del endeudamiento, y sobre todo, el reconocimiento de su componente político y de la necesidad de buscar soluciones que permitan aliviar las presiones a que están sometidas las economías de los países más endeudados. Por otra parte, la propia expansión del comercio internacional, si bien ha sido en desmedro de la participación relativa de los países en desarrollo, al menos ha permitido la expansión del valor absoluto de sus exportaciones y su diversificación, lo que de otra forma no hubiera sido posible.

Asimismo, es innegable que predomina actualmente en el mundo la concepción liberalizadora del comercio internacional. Los países en desarrollo tienen la oportunidad de defender sus intereses con el respaldo del consenso a nivel internacional, toda vez que no puede ser concebible que se propugnen recetas liberalizadoras para el Sur y se siga practicando el proteccionismo en el Norte. Sin embargo, para esto es importante que sepan hacer valer los principios del GATT que se refieren a la necesidad de trato preferencial y diferenciado para los países más pobres, así como reforzar la necesidad de que el desarrollo sea una prioridad en el ordenamiento futuro del comercio internacional. Sobre todo es importante que se haga hincapié en que no se deben esperar reciprocidades de parte de los países del Tercer Mundo respecto

de las concesiones otorgadas por los países industrializados. Esta última consideración ha sido recientemente ignorada en el seno de las negociaciones comerciales multilaterales.

Algunas de las posibilidades que se abren a la región latinoamericana a partir de los desafíos presentados por las grandes líneas de evolución del comercio internacional incluirían, por ejemplo: la participación más activa en las negociaciones comerciales multilaterales, como respuesta a la agresiva defensa de sus intereses por parte de los países industrializados; la búsqueda de la integración regional de forma firme, como respuesta a la creciente conformación de bloques entre países y a la ausencia de América Latina dentro de los sistemas actualmente propuestos; sobre todo a partir de este último elemento, América Latina debería de direccionar su participación en el comercio internacional a través de la priorización de la inserción regional, más allá del puro interés nacional. Esto sería posible una vez que las bases de la cooperación y de la integración estén establecidas de acuerdo a capacidades nacionales y a los intereses regionales.

En suma, la perspectiva futura que presenta este somero panorama de las relaciones comerciales internacionales encierra grandes desafíos para los países en desarrollo, y sobre todo para América Latina, región que por encontrarse en el escalón medio entre el menor desarrollo y la industrialización reciente, enfrenta los efectos de una pérdida de gravitación internacional, agudizada por el deterioro de su economía originado principalmente por el servicio de la deuda externa. Las soluciones para los problemas regionales no son de fácil implementación, y tampoco están recibiendo la atención que merecen por parte de la comunidad internacional, toda vez que intereses contrapuestos, incluso entre países en desarrollo de la propia región, impiden la formulación de una estrategia de actuación unívoca en defensa de intereses básicos e imprescindibles para lograr alcanzar las metas de un desarrollo justo. En informes anteriores se ha insistido en la necesidad por parte de los países latinoamericanos de subordinar los intereses coyunturales en pro de la defensa de derechos ya adquiridos y de la búsqueda de un trato más favorable de parte de los países más ricos. La evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales son el ejemplo más claro de que ante la ausencia de esta conciencia y voluntad de acción común

cada vez se tornará más difícil defender los intereses de los países en desarrollo ante un entorno internacional altamente competitivo.

#### Notas

1/ Véase CEPAL, La evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales - IV Informe (IC/R.749), Santiago de Chile, 20 de enero de 1989, p.14.

2/ Herr, Ellen M., Survey of Current Business, "U.S. Business Enterprises Acquired or Established by Foreign Direct Investors in 1988", Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, Washington D.C., mayo de 1989, pp.22-30.

3/ En efecto, esta diferencia es aún más abrumadora toda vez que en 1987 el número de inversiones superiores a 1.000 millones fue de 6, en 1988 fue de 12, pero en 1988 las inversiones superiores a 2.000 millones de dólares fueron 5, en tanto que en 1987 sólo hubo 1.

4/ Véase FMI, World Economic Outlook (versión preliminar), Washington D.C., abril de 1989, (cuadro: world output) p.77.

5/ Ibid.

6/ FMI, World Economic Outlook, op.cit., cuadro 10, p.50.

7/ UNCTAD, Problems of Protectionism and structural adjustment (TD/B/1196), Ginebra, 14 de diciembre de 1988, p.1.

8/ UNCTAD, Structural Adjustment Issues in the World Economy (UNCTAD/ITP/9), Ginebra, 22 de diciembre de 1988, capítulo IV.

9/ Entre los documentos más recientes que publica la CEPAL se pueden mencionar: CEPAL, División de Comercio Internacional y Desarrollo, "Exportaciones de productos básicos: situación y perspectivas", (LC/R.778) de 11 de julio de 1989 y "Las potencialidades de las capacidades tecnológicas actuales en el sector de los productos básicos de América Latina", (LC/L.505) de 19 de junio de 1989.

10/ CEPAL, División de Comercio Internacional y Desarrollo, "Exportaciones latinoamericanas de productos...", op.cit.

11/ Véase UNCTAD, Commodity Yearbook, 1988, (Nº de venta E.89.II.D.1), Ginebra, 1989, cuadro 1.19, p.75.

12/ Ibid.

13/ Ibid., cuadro 1.20, pp.76-78.

14/ Estimativa de la OCDE, extraída de UNCTAD, Protectionism and Structural Adjustment -Statistical and Information Annex, (TD/B/1196/Add.1), Ginebra, 29 de diciembre de 1988, cuadro II.23, p.45.

15/ GATT, El Comercio Internacional 1987-88 Volumen I, Ginebra, 1988, cuadro 1, p.3.

16/ Embajada de los Estados Unidos de América, "Carla Hills explica Programa Nacional de Comercio de EE.UU. para 1989", Santiago de Chile, 3 de marzo de 1989.

17/ Ibid., p.13.

18/ Véase Office of the United States Trade Representative, "Statement of Ambassador Carla A. Hills" (89/28), Washington D.C., 25 de mayo de 1989. Parentesis y puntos suspensivos agregados.

19/ Office of the United States Trade Representative, "Fact-sheet: Super-301, Trade Liberalization Priorities", Washington D.C., 25 de mayo de 1989.

20/ Komine, Takao, "31-month expansion continues to show youthful vigor", Japan Economic Journal, vol. 27, n° 1371, Tokyo, 8 de julio de 1989.

21/ Ibid.

22/ Informe preliminar de 30 de junio, información del Japan Economic Journal del 8 de julio de 1989, p.17.

23/ Ibid.

24/ Inside U.S. Trade, "Chamber criticizes Administration's efforts to fight structural trade barriers", Washington D.C., 28 de julio de 1989, p.18.

25/ Inside U.S. Trade, "U.S., Japan, Target six practices hurting U.S. Trade for structural talks", 21 de julio de 1989, p.3.

26/ Véase Depto. de Comercio de los EE.UU., Survey of Current Business, Current Business Statistics, Julio de 1989, pp. S-16 y S-17.

27/ Kuroda, Makoto, "Strengthening Japan-US cooperation and the concept of Japan-US Free Trade Arrangements" en Jeffrey J. Schott (editor), Free Trade Areas and U.S. trade policy, Institute for International Economics, Washington D.C., 1989, p.123.

28/ Riley, Karen, "Bush tells president of EC he supports 1992 unification", Washington Times, 15 de julio de 1989.

29/ Sapir, André, "Comments" en Jeffrey J. Schott, Free Trade Areas..., op.cit., p.313.

30/ Greenhouse, Steve, "Europeans unite to compete with Japan and US", The New York Times, 21 de agosto de 1989.

31/ Business America, "Secretary Mosbacher's European Trip results in EC 92 standards agreement", Washington D.C., 19 de junio de 1989, p.10.

32/ Rockwell, Keith M., "US says EC milk ban would set bad precedent", Journal of Commerce, 7 de agosto de 1989.

33/ Véase Japan Economic Journal, "Japanese production firms hit 411 in EC", 8 de abril de 1989, p.8.

34/ Garten, Jeffrey E., "Significant issues wide open in Japan-EC ties", Japan Economic Journal, 20 de mayo de 1989, p.11.

35/ Mitsusada, Hisayuki, "Car makers drive to boost EC sales", Japan Economic Journal, 26 de agosto de 1989, pp.1 y 4.

36/ Ibid.

37/ Schlesinger, Jacob M., "Japan chip makers reach agreement with EC on Prices", Wall Street Journal, 21 de agosto de 1989.

38/ Lublin, Joann S., "Japanese Increasingly view takeovers as faster, cheaper way to enter Europe", Wall Street Journal, 21 de julio de 1989.

39/ Hirst, Mónica y Magdalena Segre, "La política exterior de Brasil en 1988: los avances posibles", en América Latina/Internacional vol. 6 n° 19, FLACSO, Buenos Aires, enero-marzo de 1989, pp.232-239.

40/ Véase Ambito Financiero, "Menem quiere integrar otros países al acuerdo con el Brasil", Buenos Aires, 23 de agosto de 1989.

41/ Humbert, Marc, "Global Study on World Electronics" (ID/WG-478/2 (SPEC.)), ONUDI, 5 de septiembre de 1988, pp.251-253.

42/ UNCTC, "Transnational operations in the internacional semiconductor industry" (ST/CTC/39), Nueva York, 1986, p.440.

43/ Humbert, Marc, "Global Study...", op.cit.

44/ Costa, Sergio, "Retaliações dão prejuízo de mais de US\$ 120 mi", Correio Braziliense, 3 de junio de 1989.

45/ Véase SELA, "Las relaciones entre EE.UU. y América Latina", en Capítulos del SELA, n°22, enero-junio de 1989, pp.14-18.

46/ Ibid.

47/ SELA, "Situación y perspectivas de las relaciones entre América Latina y el Caribe con la Comunidad Europea", en Capítulos del SELA, n°22, Caracas, enero-junio de 1989, pp.26-37.

48/ Ibid.

49/ Para una visión de las opciones relativas a América Latina frente a la unificación europea véase: Berrocal, Luciano, "Perspectiva 1992: El Mercado Unico Europeo. ¿Nuevo Desafío en las Relaciones Europa-América Latina?", en Pensamiento Iberoamericano, n° 15, Madrid, ICI-CEPAL, 1989, pp.205-226.

50/ Véase Sapir, André, op.cit., p.314.

51/ Respecto de la situación actual y de los problemas que las reformas en el Este Europeo plantean a la CEE véase Cassen, Bernard, "La Communauté européenne sous le choc", en Le Monde Diplomatique, septiembre de 1989.

52/ Véase Japan Economic Journal, 15 de abril de 1989.

53/ Anderson, Stephen J., "Japanese Views of Latin America in the Pacific Region", mimeo, 28 de febrero de 1989, trabajo presentado para la Conferencia del RIAL sobre el Informe sobre la Política Mundial, Santiago de Chile, abril de 1989, p.35.

54/ Stewart, Frances, "Proposals for a review of GATT Article XVIII: an assessment", en UNCTAD, Uruguay Round: Papers on selected issues (UNCTAD/ITP/10), Ginebra, febrero de 1989, pp.1-43.

55/ Véase UNCTAD, "Review of Developments in the Uruguay Round, -Part IV-" (UNCTAD/MIN/INT/CB.7/Rev.1/Add.3), Ginebra, julio de 1989, pp.12-13. Traducción no-oficial.

56/ Ibid., p.14.

57/ Ibid., p.8.

58/ Polouektov, Alexandre y Sergio Delgado, "Safeguards: Issues in the Uruguay Round" en UNCTAD, Uruguay Round, Papers..., op.cit., pp.45-56.

59/ Véase UNCTAD, "Review of Developments...", op.cit., p.23.



**CUADRO-ANEXO**

## Cuadro anexo 1

COMERCIO ENTRE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS, POR GRUPOS DE PRODUCTOS - 1981-1987  
(Miles de millones de dolares, exportaciones fob, importaciones cif)

	A-O	JAPON - EEUJ			JAPON - CEE			EEUJ - CEE		
		Exporta- ciones	Importa- ciones	Balance	Exporta- ciones	Importa- ciones	Balance	Exporta- ciones	Importa- ciones	Balance
Productos alimenticios	1981	0.23	7.49	-7.26	0.15	0.99	-0.84	9.29	3.16	6.13
	1982	0.26	6.19	-5.93	0.13	0.82	-0.69	8.29	3.45	4.84
	1983	0.32	6.63	-6.31	0.16	0.92	-0.76	9.06	4.12	4.94
	1984	0.40	7.19	-6.79	0.19	1.17	-0.98	7.90	4.75	3.15
	1985	0.42	6.25	-5.83	0.13	1.14	-1.01	6.25	5.22	1.03
	1986	0.48	6.37	-5.89	0.15	1.50	-1.35	6.75	5.46	1.29
	1987	0.43	7.78	-7.35	0.18	1.90	-1.72	7.00	5.51	1.49
Materias primas	1981	0.04	2.70	-2.66	0.11	0.14	-0.03	2.02	0.39	1.63
	1982	0.03	2.63	-2.60	0.09	0.15	-0.06	1.96	0.34	1.62
	1983	0.05	2.45	-2.40	0.11	0.17	-0.06	2.07	0.45	1.62
	1984	0.06	2.69	-2.63	0.11	0.25	-0.14	2.24	0.58	1.66
	1985	0.07	2.39	-2.32	0.11	0.23	-0.12	1.99	0.61	1.38
	1986	0.07	2.54	-2.47	0.14	0.27	-0.13	2.17	0.66	1.51
	1987	0.08	3.65	-3.57	0.16	0.37	-0.21	2.69	0.77	1.92
Menas y otros minerales	1981	0.01	1.00	-0.99	0.01	0.06	-0.05	1.18	0.24	0.94
	1982	0.01	0.82	-0.81	0.01	0.06	-0.05	0.98	0.15	0.83
	1983	0.01	0.85	-0.84	0.01	0.21	-0.20	1.11	0.17	0.94
	1984	0.01	0.91	-0.90	0.01	0.21	-0.20	1.06	0.23	0.81
	1985	0.01	0.95	-0.94	0.02	0.15	-0.13	1.01	0.25	0.76
	1986	0.02	0.91	-0.89	0.01	0.15	-0.14	0.82	0.24	0.58
	1987	0.02	0.99	-0.97	0.01	0.25	-0.24	0.87	0.26	0.61
Combustibles	1981	0.02	2.63	-2.61	0.02	0.04	-0.02	3.10	6.33	-3.23
	1982	0.01	3.11	-3.10	0.06	0.10	-0.04	3.74	6.84	-3.10
	1983	0.02	2.35	-2.33	0.08	0.10	-0.02	2.62	5.89	-3.27
	1984	0.07	2.10	-2.03	0.06	0.03	-0.03	2.50	6.91	-4.41
	1985	0.06	1.96	-1.90	0.03	0.08	-0.05	2.87	5.79	-2.92
	1986	0.04	1.61	-1.57	0.04	0.19	-0.15	2.50	4.03	-1.53
	1987	0.08	1.39	-1.31	0.03	0.10	-0.07	1.98	4.33	-2.35
Metales no ferrosos	1981	0.34	0.77	-0.43	0.20	0.26	-0.06	0.78	0.88	-0.10
	1982	0.32	0.63	-0.31	0.12	0.18	-0.06	0.73	0.85	-0.12
	1983	0.44	0.55	-0.11	0.10	0.30	-0.20	0.60	1.82	-1.22
	1984	0.54	0.62	-0.08	0.07	0.36	-0.29	0.56	1.44	-0.88
	1985	0.55	0.55	0.00	0.07	0.26	-0.19	0.52	1.38	-0.86
	1986	0.51	0.40	0.11	0.07	0.26	-0.19	0.44	1.44	-1.00
	1987	0.51	0.64	-0.13	0.09	0.38	-0.29	0.52	1.31	-0.79
Total de los productos primarios	1981	0.66	14.60	-13.94	0.49	1.49	-1.00	16.37	11.00	5.37
	1982	0.64	13.39	-12.75	0.42	1.23	-0.81	15.70	11.63	4.07
	1983	0.84	12.82	-11.98	0.45	1.69	-1.24	15.47	12.46	3.01
	1984	1.09	13.51	-12.42	0.44	2.02	-1.58	14.26	13.94	0.32
	1985	1.11	12.11	-11.00	0.36	1.87	-1.51	12.65	13.24	-0.59
	1986	1.12	11.82	-10.70	0.42	2.38	-1.96	12.68	11.84	0.84
	1987	1.12	14.46	-13.34	0.47	3.01	-2.54	13.05	12.18	0.87
Hierro y acero	1981	4.00	0.05	3.95	0.25	0.03	0.22	0.25	3.77	-3.52
	1982	2.82	0.05	2.77	0.31	0.04	0.27	0.19	3.37	-3.18
	1983	2.17	0.04	2.13	0.25	0.07	0.18	0.13	2.12	-1.99
	1984	3.29	0.05	3.24	0.25	0.16	0.09	0.14	3.46	-3.32
	1985	2.82	0.04	2.78	0.24	0.08	0.16	0.16	3.37	-3.21
	1986	2.08	0.05	2.03	0.33	0.09	0.24	0.15	2.89	-2.74
	1987	2.38	0.05	2.33	0.24	0.09	0.15	0.16	2.68	-2.52
Productos quimicos	1981	1.27	3.04	-1.77	0.90	1.66	-0.76	5.81	3.79	2.02
	1982	1.25	3.32	-2.07	0.95	1.83	-0.88	5.53	4.02	1.51
	1983	1.54	3.54	-2.00	1.10	2.00	-0.90	5.60	4.98	0.62
	1984	1.83	4.09	-2.26	1.19	2.30	-1.11	6.43	6.44	-0.01
	1985	1.92	3.73	-1.81	1.34	2.27	-0.93	6.37	6.93	-0.56
	1986	2.37	4.02	-1.65	1.91	3.01	-1.10	6.80	7.21	-0.41
	1987	2.80	4.56	-1.76	2.42	3.98	-1.56	7.64	8.04	-0.40
Otras semi- manufacturas	1981	0.75	0.87	-0.12	0.31	0.38	-0.07	1.30	2.14	-0.84
	1982	0.72	0.82	-0.10	0.29	0.33	-0.04	1.08	1.91	-0.83
	1983	0.88	0.80	0.08	0.32	0.37	-0.05	1.16	2.32	-1.16
	1984	1.16	0.83	0.33	0.33	0.41	-0.08	1.10	3.28	-2.18
	1985	1.12	0.81	0.31	0.37	0.43	-0.06	0.93	3.68	-2.75
	1986	1.24	0.95	0.29	0.54	0.71	-0.17	1.18	4.05	-2.87
	1987	1.37	1.25	0.12	0.65	0.95	-0.30	1.51	4.69	-3.18
Productos de las industrias electromecanicas	1981	29.45	5.80	23.65	15.24	2.56	12.68	21.98	17.13	4.85
	1982	28.42	5.64	22.78	13.26	2.11	11.15	20.32	17.00	3.32
	1983	34.56	6.49	28.07	15.55	2.43	13.12	21.33	18.36	2.97
	1984	48.97	7.28	41.69	16.32	2.57	13.75	22.90	25.41	-2.51
	1985	54.52	7.77	46.75	16.94	2.49	14.45	23.33	31.23	-7.90
	1986	69.21	8.06	61.15	25.07	3.86	21.21	25.42	38.14	-12.72
	1987	71.35	9.34	62.01	31.20	5.67	25.53	29.72	41.47	-11.75

(conclusion)

	Año	JAPON - EEUU			JAPON - CEE			EEUU - CEE		
		Exportaciones	Importaciones	Balance	Exportaciones	Importaciones	Balance	Exportaciones	Importaciones	Balance
Maquinarias industriales especializadas	1981	2.79	0.98	1.81	1.25	0.71	0.54	4.09	4.76	-0.67
	1982	2.44	1.06	1.38	1.08	0.72	0.36	3.96	4.64	-0.68
	1983	2.62	0.93	1.69	1.27	0.65	0.62	3.47	4.60	-1.13
	1984	4.34	0.99	3.35	1.45	0.69	0.76	3.56	6.39	-2.83
	1985	4.37	0.87	3.50	1.74	0.77	0.97	3.54	7.40	-3.86
	1986	6.26	0.97	5.29	2.74	1.06	1.68	3.62	9.72	-6.10
	1987	6.65	1.09	5.56	3.31	1.39	1.92	3.97	10.24	-6.27
Equipo de oficina y de telecomunicaciones	1981	3.15	1.34	1.81	1.93	0.20	1.73	5.69	0.93	4.76
	1982	3.56	1.38	2.18	1.81	0.16	1.65	5.83	0.99	4.84
	1983	5.69	1.37	4.32	2.52	0.17	2.35	6.61	1.30	5.31
	1984	9.28	2.13	7.15	3.31	0.17	3.14	7.88	2.04	5.84
	1985	8.55	2.06	6.49	3.59	0.19	3.40	7.85	2.48	5.37
	1986	10.98	2.28	8.70	5.69	0.19	5.40	8.33	2.80	5.53
	1987	13.67	2.89	10.78	7.51	0.39	7.12	9.84	3.02	6.82
Vehículos automóviles de carretera	1981	13.52	0.13	13.39	3.78	0.32	3.46	1.04	4.65	-3.61
	1982	13.07	0.11	12.96	3.17	0.37	2.80	0.93	5.09	-4.16
	1983	14.94	0.12	14.82	3.88	0.44	3.44	0.84	5.76	-4.92
	1984	18.85	0.13	18.72	3.88	0.51	3.37	0.90	7.78	-6.88
	1985	23.48	0.12	23.36	4.01	0.58	3.43	0.92	10.00	-9.08
	1986	31.93	0.15	31.78	6.62	1.11	5.51	1.01	11.91	-10.90
	1987	31.56	0.22	31.34	8.95	2.08	6.87	1.32	13.78	-12.46
Demás máquinas y equipos de transporte	1981	4.05	3.15	0.90	3.64	1.20	2.44	10.36	6.20	4.16
	1982	4.02	2.84	1.18	2.84	0.76	2.08	8.85	5.71	3.14
	1983	4.75	3.57	1.18	3.20	1.06	2.14	9.64	6.03	3.61
	1984	6.80	3.70	3.10	3.28	1.08	2.20	9.77	8.31	1.46
	1985	7.14	4.39	2.75	3.02	0.82	2.20	10.46	10.35	0.11
	1986	8.19	4.46	3.73	4.11	1.22	2.89	11.83	12.48	-0.65
	1987	9.70	4.93	4.77	5.08	1.57	3.51	13.88	13.23	0.65
Aparatos y enseres domésticos	1981	5.94	0.21	5.73	4.64	0.13	4.51	0.80	0.59	0.21
	1982	5.33	0.26	5.07	4.35	0.10	4.25	0.75	0.57	0.18
	1983	6.56	0.31	6.25	4.68	0.11	4.57	0.78	0.67	0.11
	1984	9.80	0.34	9.46	4.39	0.12	4.27	0.79	0.89	-0.10
	1985	10.38	0.24	10.14	4.57	0.12	4.45	0.57	0.99	-0.42
	1986	11.84	0.20	11.64	5.91	0.17	5.74	0.62	1.23	-0.61
	1987	9.77	0.22	9.55	6.35	0.23	6.12	0.72	1.21	-0.49
Textiles	1981	0.54	0.14	0.40	0.32	0.36	-0.04	0.72	0.69	0.03
	1982	0.50	0.11	0.39	0.34	0.38	-0.04	0.56	0.64	-0.08
	1983	0.59	0.11	0.48	0.34	0.34	0.00	0.49	0.77	-0.28
	1984	0.65	0.13	0.52	0.32	0.37	-0.05	0.45	1.24	-0.79
	1985	0.62	0.13	0.49	0.38	0.40	-0.02	0.44	1.40	-0.96
	1986	0.71	0.15	0.56	0.59	0.54	0.05	0.61	1.55	-0.94
	1987	0.68	0.18	0.50	0.62	0.72	-0.10	0.70	1.68	-0.98
Prendas de vestir	1981	0.28	0.09	0.19	0.06	0.28	-0.22	0.27	0.40	-0.13
	1982	0.26	0.08	0.18	0.06	0.29	-0.23	0.17	0.43	-0.26
	1983	0.37	0.05	0.32	0.05	0.27	-0.22	0.14	0.58	-0.44
	1984	0.50	0.05	0.45	0.06	0.27	-0.21	0.10	1.13	-1.03
	1985	0.45	0.04	0.41	0.07	0.29	-0.22	0.08	1.53	-1.45
	1986	0.43	0.05	0.38	0.11	0.40	-0.29	0.11	1.77	-1.66
	1987	0.36	0.12	0.24	0.11	0.59	-0.48	0.15	1.82	-1.67
Otros bienes de consumo	1981	1.57	0.57	1.00	1.18	0.66	0.52	1.70	3.43	-1.73
	1982	1.61	0.61	1.00	1.18	0.68	0.50	1.59	3.89	-2.30
	1983	1.67	0.55	1.12	1.22	0.77	0.45	1.54	4.77	-3.23
	1984	2.47	0.60	1.87	1.15	0.74	0.41	1.53	6.30	-4.77
	1985	2.89	0.59	2.30	1.18	0.85	0.33	1.61	7.67	-6.06
	1986	3.28	0.78	2.50	1.66	1.30	0.36	1.95	8.62	-6.67
	1987	3.29	1.09	2.20	1.92	2.12	-0.20	2.40	8.54	-6.14
Total de las manufacturas	1981	37.86	10.56	27.30	18.26	5.93	12.33	32.04	31.36	0.68
	1982	35.57	10.63	24.94	16.37	5.66	10.71	29.44	31.26	-1.82
	1983	41.98	11.59	30.39	18.82	6.26	12.56	30.38	33.89	-3.51
	1984	58.86	13.03	45.83	19.61	6.82	12.79	32.65	47.25	-14.60
	1985	64.33	13.12	51.21	20.51	6.80	13.71	32.93	55.81	-22.88
	1986	79.33	14.06	65.27	30.21	9.92	20.29	36.23	64.23	-28.00
	1987	82.24	16.59	65.65	37.17	14.11	23.06	42.29	68.92	-26.63
TOTAL (a)	1981	38.90	25.35	13.55	18.89	7.55	11.34	49.57	43.64	5.93
	1982	36.62	24.27	12.35	16.95	7.00	9.95	46.53	44.52	2.01
	1983	43.30	24.74	18.56	19.40	8.09	11.31	47.01	47.77	-0.76
	1984	60.58	26.97	33.61	20.20	9.03	11.17	48.43	63.04	-14.61
	1985	66.11	25.89	40.22	21.03	8.85	12.18	47.26	71.35	-24.09
	1986	81.29	26.54	54.75	30.87	12.51	18.36	50.74	78.67	-27.93
	1987	84.26	31.69	52.57	37.94	17.42	20.52	57.72	84.63	-26.91

Fuente: GATT, El Comercio Internacional, varios números, Ginebra y cálculos de la CEPAL.

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