

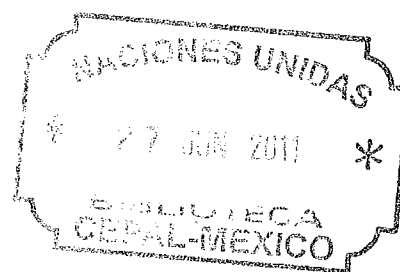
Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.549
2 de febrero de 1996

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe



**EL GRADO DE PREPARACION DE LOS PAISES PEQUEÑOS
PARA PARTICIPAR EN EL ALCA**

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCION	3
I. ELEGIBILIDAD Y GRADO DE PREPARACION DE LOS PAISES PEQUEÑOS PARA PARTICIPAR EN EL ALCA	4
A. Antecedentes sobre elegibilidad y grado de preparación	4
B. La definición del grado de preparación	6
II. ANALISIS COMPARATIVO DE LA ELEGIBILIDAD Y DEL GRADO DE PREPARACION DE LOS PAISES PEQUEÑOS DEL HEMISFERIO	9
A. La elegibilidad de los países pequeños	9
1. La selección de indicadores de elegibilidad	9
2. La elegibilidad macroeconómica	10
3. La elegibilidad no macroeconómica	14
B. El grado de preparación estructural	16
1. Selección de indicadores del grado de preparación estructural	16
2. Estructura macroeconómica y sectorial	17
3. Diversificación y dinamismo exportador	20
4. Recursos humanos	22
5. Infraestructura	24
C. El grado de preparación de las políticas	25
1. La selección de indicadores del grado de preparación de las políticas	25
2. Política macroeconómica	26
3. La política comercial	29
4. Políticas de apoyo a la transformación productiva	31
5. Riesgos comerciales y macroeconómicos	33
III. HACIA UN MAYOR GRADO DE PREPARACION DE LOS PAISES PEQUEÑOS PARA INTEGRARSE AL ALCA	39
A. La elegibilidad	39
B. Los factores estructurales	40

	<u>Página</u>
C. El grado de preparación de las políticas	42
D. Riesgos	44
IV. COOPERACION INTERNACIONAL PARA ASEGURAR UNA PARTICIPACION SOSTENIDA DE LOS PAISES PEQUEÑOS EN EL ALCA	46
A. La gestión pública	46
B. Comercio	48
C. Financiamiento	51
D. Inversión	52
E. Tecnología	53
BIBLIOGRAFIA	55
<u>Anexo estadístico</u>	57

RESUMEN EJECUTIVO

Las ostensibles diferencias que se advierten entre los países pequeños del hemisferio por una parte, y los países más grandes de América Latina, por otra, permiten inferir que existe el peligro de que los primeros no logren concretar en la práctica los beneficios potenciales de su eventual integración al Área del Libre Comercio de las Américas (ALCA). En consecuencia, se impone readecuar y reforzar ciertas políticas internas en los países pequeños, así como impulsar acciones decididas de cooperación internacional que mejoren sustancialmente su grado de preparación con miras a participar en un ambicioso proceso de integración hemisférica.

Por lo que se refiere a ciertas condiciones que se suponen como parte de la elegibilidad macroeconómica para iniciar un proceso de negociaciones del ALCA, éstas serían favorables al conjunto de países pequeños del Istmo Centroamericano, el Caribe y América del Sur, que han mostrado menores tasas de inflación y fluctuaciones cambiarias más moderadas. Sin embargo, generalmente presentan un menor grado de avance en relación con otras condiciones de elegibilidad; en particular, la adopción de compromisos internacionales en el área laboral, ambiental y de propiedad intelectual. Ello estaría indicando una menor capacidad institucional de adecuarse a un entorno internacional cambiante, normado crecientemente por criterios de reciprocidad.

El menor desarrollo relativo que caracteriza la mayoría de los países pequeños se reflejaría en un menor grado de preparación estructural para beneficiarse del ALCA. Un sector agrícola que es relativamente mayor al de los países grandes, además de un menor grado de urbanización, se manifiestan aparejados a un menor desarrollo industrial y de servicios. Exportaciones poco diversificadas con un valor total reducido, o con una participación importante de productos vulnerables como textiles, no facilita su inserción en un mercado hemisférico competitivo y cambiante. Índices deplorables de educación e infraestructura en algunos de estos países agravan su situación, ilustrando con claridad la necesidad de tomar en cuenta su menor nivel de desarrollo relativo.

Las diferencias entre los grados de preparación de las políticas de los países grandes y pequeños son menores. Los ingresos fiscales de las naciones pequeñas dependen en mayor grado del comercio exterior, mantienen una menor proporción de reservas internacionales, sus aranceles tienen una estructura más dispersa y es menor el número de maestros que dedican a los alumnos de secundaria. Pero también parecen tener una política comercial más transparente, cuentan con tipos de cambio más estables y predecibles y, en el caso del Caribe anglófono, destinan más recursos a la educación. No obstante, la indispensable presencia del financiamiento externo, así como un mayor grado de apertura comercial y de concentración y vulnerabilidad de las exportaciones, evidencian una fuerte exposición de estas economías a desequilibrios externos.

Con objeto de elevar su grado de preparación en función del ALCA, los países pequeños —con diferencias de énfasis, según el grupo de países pequeños de que se trate— deberían dar prioridad a la reforma de sus sistemas tributarios a fin de reducir la dependencia de los impuestos aplicados al comercio exterior; aumentar la cantidad de recursos humanos y financieros dedicados a la negociación y a la gestión de los temas vinculados con la política comercial; asegurar la gradualidad de los procesos futuros de apertura comercial, pero privilegiando la reducción de la dispersión arancelaria como acción inicial; aplicar políticas y dedicar recursos a mejorar la cobertura

y calidad de la educación, y fortalecer su infraestructura científica y de capacitación para facilitar la absorción de tecnología. Asimismo, es evidente que deberían continuar aplicando políticas macroeconómicas y cambios institucionales orientados a lograr bajas tasas de inflación, tipos de cambio estables y mayores niveles de ahorro y reservas.

Pero las políticas internas no bastan para elevar el grado de preparación del Istmo Centroamericano, del Caribe y de los pequeños países de América del Sur. También es imprescindible intensificar la cooperación intrarregional en materia de gestión pública, comercio, financiamiento, inversiones y tecnología. Así, se justifica fortalecer la gestión pública en los países pequeños mediante el apoyo a la preparación de recursos humanos para la gestión de la política comercial, y por medio del suministro de cooperación técnica y asesoría con el fin de mejorar la administración de impuestos internos, poner en vigor las reformas de los marcos regulatorios y mejorar la eficacia de los mecanismos de compensación social.

En materia de comercio, correspondería convenir una liberalización asimétrica del comercio agropecuario e industrial con un mayor período de transición en los países pequeños, pero con plazos acotados, compatibles con los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Además, la apertura recíproca debiera ir acompañada de normas de origen menos exigentes para las economías pequeñas, así como de mayor seguridad de acceso a los mercados de los países grandes, especialmente de aquellos bienes sensibles que constituyen una proporción importante de la oferta exportable de las economías de dimensión reducida. Adoptar una decisión política de impulsar procedimientos multilaterales y no bilaterales de negociación con países pequeños también podría significar un apoyo decisivo a la participación de estas economías en el ALCA.

La cooperación financiera debería incluir la constitución de un mecanismo financiero de apoyo a la balanza de pagos para enfrentar las consecuencias de posibles desequilibrios, en un contexto de mayor integración, así como la creación de un fondo hemisférico para la contratación de aquellos servicios de asesoría que pudieran ser de utilidad para los países pequeños. Al mismo tiempo, se justifica fortalecer o al menos consolidar el actual nivel de cooperación financiera directamente canalizado a estas economías.

También se podría incentivar la inversión intrarregional en los países pequeños mediante el otorgamiento de crédito concesional o de incentivos fiscales. Otra forma de estimular la inversión consistiría en convertir déficits comerciales altos y sostenidos de los países pequeños en financiamiento para proyectos públicos o privados de los países superavitarios en los deficitarios. Y, en general, corresponderá asegurar una participación activa de los sectores privados del hemisferio en la formulación y negociación de las medidas acordadas en favor de los países pequeños para asegurar el compromiso de los empresarios con dichas medidas.

Finalmente, pueden concebirse diversas actividades o programas para difundir tecnologías "blandas" en los países pequeños, tales como programas subregionales de postgrado o cursos especializados de capacitación. Se pueden transferir tecnologías "duras" permitiendo que usuarios de los países pequeños tengan acceso a las facilidades de investigación de institutos de ciencia y tecnología en los países más desarrollados, promoviendo actividades de cooperación técnica aprovechando la experiencia de los consejos nacionales de tecnología de los países grandes, u organizando misiones tecnológicas para empresarios de los países pequeños.

INTRODUCCION

Este estudio, basado en una versión previa dedicada al Istmo Centroamericano y la República Dominicana, ^{1/} pretende identificar aquellas características de las economías pequeñas del hemisferio más proclives a afectar su participación en el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y proponer posibles acciones de cooperación que podrían facilitar una participación sostenida de estos países en la integración hemisférica. En el trabajo se le brinda atención especial a los países pequeños de América del Sur, el Istmo Centroamericano y el Caribe.

En la primera parte se intenta definir lo que se entendería por "grado de preparación" ("readiness") de estos países para integrarse a una zona hemisférica de libre comercio. En particular, se distinguió entre su elegibilidad para iniciar un proceso de negociaciones y su grado de preparación estructural y de políticas para beneficiarse del ALCA. En seguida, se procedió a establecer una serie de indicadores que posibilitan la medición de esas variables.

La segunda parte del documento comprende el análisis comparativo de estos indicadores en los países pequeños identificados y en seis países latinoamericanos grandes, con poblaciones superiores a 20 millones de habitantes, a fin de obtener algunas conclusiones sobre las especificidades de los países pequeños. A partir del resultado de la comparación, se hizo un ordenamiento de acuerdo con los puntajes de cada país correspondientes a la elegibilidad, el grado de preparación estructural y el grado de preparación de políticas en función de un ALCA.

En la tercera parte se formulan algunas consideraciones sobre la forma de mejorar la elegibilidad y el grado de preparación de los países pequeños del hemisferio, tomando en cuenta aquellas áreas en las cuales tienen algunas desventajas relativas derivadas de la comparación con países más grandes, incluyendo a los miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por último, se incluye una cuarta parte con propuestas de cooperación internacional que podrían contribuir a asegurar una participación sostenida de los países pequeños en el ALCA.

^{1/} Véase CEPAL (1995f).

I. ELEGIBILIDAD Y GRADO DE PREPARACION DE LOS PAISES PEQUEÑOS PARA PARTICIPAR EN EL ALCA

A. Antecedentes sobre elegibilidad y grado de preparación

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. Grado de dependencia de los ingresos del gobierno en impuestos al comercio exterior (cuanto más dependiente de impuestos al comercio, menor grado de preparación).

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

Sin duda, Hufbauer y Schott han realizado un valioso aporte a la discusión del grado de preparación de los países para participar en zonas de libre comercio. Una ventaja del modelo de medición de Hufbauer y Schott es su simplicidad y reducido tamaño, ya que con pocos indicadores se obtiene una jerarquización de países y subregiones. De allí el amplio interés que ha despertado esta metodología. ^{2/} No obstante, en un análisis más profundo se identifican varias dificultades.

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

B. La definición del grado de preparación

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

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

^{2/} Véase, por ejemplo, Salazar y Segura (1994).

Los gobiernos enfrentan el reto de definir las políticas económicas más adecuadas y sostenibles, garantizando una elevación efectiva de los niveles de vida. ¿Cómo promover el crecimiento sostenible? ¿Cuáles son las políticas apropiadas y los ingredientes estructurales clave para que un país o región participe exitosamente en la economía global y sea atractivo de la inversión internacional? La respuesta a estas preguntas es fundamental si se pretende definir las prioridades de política de los países en pos de aumentar su grado de preparación para beneficiarse del libre comercio y de las tendencias de la globalización. Estas preguntas indican que hay requisitos tanto del marco de políticas como otros relacionados con los factores estructurales que pueden conceptualizarse como parte del grado de preparación.

Específicamente, es necesario distinguir entre tres conceptos:

1. Las "condiciones de elegibilidad" (CE). Los requisitos que los países grandes o agrupaciones de países (GATT/OMC, TLCAN, la Unión Europea, compromisos hemisféricos en el ALCA, etc.) definan para dar preferencias comerciales a terceros o integrar en el grupo a nuevos miembros. Se trata de condiciones fijadas desde fuera, o con referencia a un modelo normativo predefinido (v.g., criterios del FMI) sobre las que los países pequeños tienen poca influencia.

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

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

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

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

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

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

II. ANALISIS COMPARATIVO DE LA ELEGIBILIDAD Y DEL GRADO DE PREPARACION DE LOS PAISES PEQUEÑOS DEL HEMISFERIO

A. La elegibilidad de los países pequeños

1. La selección de indicadores de elegibilidad

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

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

Con objeto de destacar los aspectos específicos de los países pequeños, se procede a continuación a contrastar los indicadores correspondientes a los países más grandes del hemisferio, con una población superior a los 20 millones, 3/ y los primeros, con poblaciones menores a los 10 millones, 4/ distinguiendo entre los países pequeños del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, 5/ del Caribe 6/ y de América del Sur. 7/ El resultado de este ejercicio es totalmente comparativo (ordinal) y no debe tomarse como un indicador de la elegibilidad individual (absoluta) de cada país.

3/ Estos países son Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela. Como referencia adicional, también se incluyeron los datos de Canadá y los Estados Unidos, así como los de Chile, que constituye un caso intermedio por tener una población mayor de 10 millones pero inferior a 20 millones de habitantes.

4/ Las definiciones de países pequeños son variables y relativas, pero la más usual es aquella basada en datos de población. Diversos estudios han analizado los países pequeños, definiéndolos como países con poblaciones menores a 15, 10 o 5 millones de habitantes. Véase Perkins y Syrquin (1989).

5/ Incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana.

6/ Incluye a Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago.

7/ Incluye a Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay.

En cuanto a los indicadores macroeconómicos seleccionados, la justificación de limitar la participación en el proceso de negociación del ALCA a países que hayan avanzado en estabilizar sus economías se refuerza en virtud de la necesidad actual de consolidar la disciplina fiscal y monetaria para evitar que desequilibrios relativamente menores puedan ser magnificados por la volatilidad de los mercados financieros internacionales. Al condicionarse la incorporación de países al ALCA a base de criterios macroeconómicos, se estaría reduciendo el riesgo de que los desequilibrios de uno se extendieran rápidamente a los restantes en razón de la mayor interdependencia que genera la integración, además de evitar las dificultades resultantes de agudas recesiones o de devaluaciones repentinas. ^{8/}

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

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

2. La elegibilidad macroeconómica

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

^{8/} CEPAL (1995d).

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

Recuadro

METODOLOGIA PARA REALIZAR ANALISIS COMPARATIVO

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

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

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

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

Como se puede observar en el cuadro 1, ^{9/} no existe gran diferencia entre países grandes y pequeños a nivel del indicador global de elegibilidad, aun cuando en promedio los países pequeños

^{9/} Para establecer un orden de países se utilizó un promedio simple de la posición (*ranking*) de cada país correspondiente a los indicadores seleccionados. Luego se fijaron las cuatro categorías que aparecen en el cuadro 1, a fin de agrupar a los países de acuerdo con niveles similares de elegibilidad o de grados de preparación. Lamentablemente, no se pudo contar con toda la información requerida para todos los países, y en particular se careció de un número significativo de datos para Antigua y Barbuda.

tienden a estar menos preparados. ^{10/} Sin embargo, esta aparente uniformidad esconde grandes contrastes a nivel de cada indicador individual. En particular, los países pequeños logran una mayor estabilidad en cuanto a los precios (IPC), aunque ello ocurre en menor medida en los países pequeños de América del Sur. (Véase el cuadro 2.) Excepto Haití y Jamaica, las islas del Caribe se caracterizan por una inflación inferior a la del resto de los países y, con la excepción de Suriname, también han tenido mayor estabilidad en su tipo de cambio nominal, lo que refleja el menor margen para una política monetaria y cambiaria expansiva debido a la mayor apertura de estas economías. En todo caso, el conjunto de los países pequeños del hemisferio goza de mayor estabilidad cambiaria (el coeficiente de variación del tipo de cambio nominal fue de 13% en estos países) que el promedio de las economías más grandes de América Latina (33%).

Cuadro 1

ELEGIBILIDAD MACROECONOMICA

(Ordenamiento relativo)

Rango de elegibilidad	Países	
Muy alto	Barbados Panamá San Vicente y las Granadinas Saint Kitts y Nevis	Chile Santa Lucía Estados Unidos Belice
Alto	República Dominicana Argentina Canadá Bahamas	México Trinidad y Tabago Colombia Dominica
Regular	Granada Guatemala El Salvador Guyana	Paraguay Ecuador Uruguay Brasil
Bajo	Costa Rica Perú Bolivia Venezuela Jamaica	Haití Suriname Nicaragua Honduras

Fuente: Cuadro A-2.

^{10/} Las economías pequeñas conforman un grupo más heterogéneo —en cuanto a su clasificación— que las grandes. En particular, se encuentran sistemáticamente en este mismo grupo de países pequeños la mejor y la peor clasificación, y esto para los cuatro criterios analizados.

Cuadro 2

ALGUNOS INDICADORES DE ELEGIBILIDAD MACROECONOMICA

(Media aritmética)

	Índice de Precios al Consumidor (variación porcentual anual)	Saldo fiscal del gobierno central (% del PIB)	Coefficiente de variación del tipo de cambio nominal
Istmo Centroamericano y República Dominicana	12.0	-3.4 */	6.4
Países del Caribe	13.5	-4.9	13.7
Países pequeños de América del Sur	29.8	-1.4	13.0
Conjunto de países pequeños a/	15.8 */	-4.1	11.4
Países grandes de América Latina	275.2	-0.6	32.8

Fuente: Cuadro A-2.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

a/ Agrupa a los países del Caribe, a los pequeños de América del Sur y al Istmo Centroamericano y la República Dominicana.

En contraste con la mayor estabilidad monetaria y cambiaria de las economías pequeñas (mayor en las del Caribe, menor en las de América del Sur, con las centroamericanas en una posición intermedia) existe una situación desfavorable en cuanto al tamaño de las brechas fiscal y externa en el conjunto de países pequeños del hemisferio. La brecha fiscal tiende a ser mayor en el Istmo Centroamericano y la República Dominicana, en contraste con un panorama menos uniforme en el Caribe, donde tres de los países más pequeños incluso arrojan un superávit fiscal. El déficit de la cuenta corriente también tiende a ser mayor en los países pequeños, lo cual está vinculado a la debilidad de su capacidad de ahorro doméstico, compensada por la mayor importancia relativa de ingresos de capital, especialmente por la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD).

Por consiguiente, asegurar una elegibilidad macroeconómica alta requiere acciones internas dirigidas a aumentar el ahorro, con el apoyo indispensable de reformas fiscales en varios casos, así como un flujo continuo de financiamiento externo que complementa estas medidas. En síntesis, aunque los países más pequeños se ven obligados a tener un comportamiento macroeconómico más estable que países más grandes, también requieren de un esfuerzo interno y externo mayor para consolidarlo.

3. La elegibilidad no macroeconómica

Al comparar el cumplimiento de requisitos de elegibilidad no macroeconómica de los países pequeños del hemisferio con los países más grandes de América Latina, se observa que los primeros han tendido a asumir un menor número de compromisos internacionales sobre normas laborales, ambientales y de propiedad intelectual. (Véase el cuadro 3.) El contraste es especialmente claro si se compara a los países pequeños con Argentina, Brasil y México. El número de estos compromisos asumidos es menor en el Caribe, algo mayor en los países centroamericanos y superior en los sudamericanos, donde el promedio es alterado por Uruguay, que en esta área está mejor ubicado que los países grandes. (Véase el cuadro A-3.)

Cuadro 3

ALGUNOS INDICADORES DE ELEGIBILIDAD NO MACROECONOMICA

(Media aritmética)

	Número de convenios de OIT ratificados	Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente firmados	Número de convenios sobre propiedad intelectual ratificados	Total (1+2+3)
	(1)	(2)	(3)	
Istmo Centroamericano y República Dominicana	42 */	10	3 */	55
Países del Caribe	22 */	7 */	3 */	32
Países pequeños de América del Sur	57	12	4	73
Conjunto de países pequeños	34 */	9 */	3 */	56
Países grandes de América Latina	65	13	5	83

Fuente: Cuadro A-3.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

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

pequeños puede derivar de tres factores: ausencia de economías a escala, la escasez de personal calificado e infraestructuras institucionales relativamente débiles. ^{11/}

También se ha afirmado que el tamaño reducido de los países pequeños normalmente implica mayor homogeneidad, lo cual promueve su cohesión social, facilitando ajustes ante situaciones cambiantes. ^{12/} La situación favorable de los derechos humanos en los países del Caribe anglófono apoya esta hipótesis. (Véase el cuadro A-3.) Lamentablemente, conflictos recientes de diversa intensidad en varios países del Istmo Centroamericano demuestran que en estos casos el efecto potencialmente positivo de su tamaño pequeño ha sido neutralizado por otros factores. Ello se ha manifestado en denuncias de violaciones de los derechos humanos que también están asociadas a una institucionalidad débil y que reducen la elegibilidad política de estos países para iniciar un proceso interamericano de negociaciones comerciales. Sin embargo, este problema no se restringe a estos países pequeños, puesto que algunos de los mayores también lo padecen.

Cuadro 4

ELEGIBILIDAD NO MACROECONOMICA

(Ordenamiento relativo)

Rango de elegibilidad	Países	
Muy alto	Uruguay Canadá México Chile	Brasil Argentina Costa Rica Panamá
Alto	Barbados Perú Suriname República Dominicana	Estados Unidos Paraguay Trinidad y Tabago Jamaica
Regular	Guatemala Bolivia Colombia Nicaragua	Venezuela Granada Bahamas Saint Kitts y Nevis
Bajo	Santa Lucía Guyana Belice Ecuador Honduras	El Salvador Dominica San Vicente y las Granadinas Haití

Fuente: Cuadro A-3.

^{11/} Véase UN (1993) págs. 11 y 14.

^{12/} Véase Katzenstein (1985).

En síntesis, en términos comparativos, la elegibilidad no macroeconómica de los países pequeños no pareciera ser muy sólida, especialmente con respecto a la adopción de compromisos internacionales correspondientes a la propiedad intelectual, el medio ambiente y lo laboral. El reconocimiento de su debilidad institucional (que en algunos casos se extiende más allá de la gestión pública e incluye campos como la administración de justicia) o de la ausencia de economías a escala en administración pública a que se ven sujetos, así como la adopción de acciones de cooperación técnica y financiera por parte de la comunidad interamericana para subsanar estos problemas, podría contribuir a mejorar la elegibilidad de los países pequeños. En el cuadro 4 se presenta una clasificación comparativa de los países considerando el promedio simple del ordenamiento correspondiente a cada indicador de este tipo de elegibilidad; obsérvese que en la categoría de menor elegibilidad únicamente se encuentran países pequeños.

B. El grado de preparación estructural

1. Selección de indicadores del grado de preparación estructural

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

Empero, no convendría concebir los factores estructurales como prerequisites de participación en un área de libre comercio, ya que cambian lentamente en el curso del tiempo a consecuencia de procesos evolutivos y acumulativos de inversión y de aprendizaje. Si se les diera categoría de prerequisites se estaría atrasando la posibilidad de que los países con bajos puntajes en estos factores participaran activamente en el acuerdo hemisférico o en acuerdos subregionales. ^{13/}

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

Los beneficios estáticos de un TLC son, en general, mayores cuanto: 1) más elevadas hayan sido las barreras al comercio antes de la formación del TLC; 2) más bajas sean las barreras con el

^{13/} Véase CEPAL (1995c).

resto del mundo después de su formación; 3) más intensas hayan sido las corrientes comerciales antes de la formación del TLC; 4) más grande sea el mercado que se haya integrado después de la formación del TLC, y 5) más próximos geográficamente estén los miembros del TLC.

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

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

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

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

2. Estructura macroeconómica y sectorial

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

Los indicadores seleccionados sugieren, en general, un menor grado de preparación de los países pequeños en materia de su estructura macroeconómica y sectorial. (Véase el cuadro 5.) Aunque se observa una marca de heterogeneidad de los países pequeños en cuanto a su ordenamiento de acuerdo con criterios estructurales, también es de notar que todos los países con menor preparación estructural son pequeños.

Cuadro 5

ESTRUCTURA ECONOMICA Y SECTORIAL

(Ordenamiento relativo)

Grado de preparación	Países	
Muy alto	Argentina Uruguay Venezuela Chile	Canadá Perú Panamá Bahamas
Alto	Brasil Estados Unidos Saint Kitts y Nevis México	Bolivia Santa Lucía Trinidad y Tabago Granada
Regular	Dominica Jamaica Colombia San Vicente y las Granadinas	El Salvador Suriname Barbados Belice
Bajo	Costa Rica Guyana República Dominicana Ecuador Honduras	Paraguay Guatemala Nicaragua Haití

Fuente: Cuadro A-5.

Así, aunque no se encuentran diferencias notables entre países pequeños y mayores con relación al crecimiento del PIB por habitante y a su profundidad financiera, sí se observan diferencias estadísticamente significativas con respecto a indicadores de menor desarrollo relativo, como el producto agrícola como porcentaje del PIB, la urbanización y la leña como proporción del consumo residencial de energía. (Véase el cuadro A-5 y el 6.) Los tres grupos de países pequeños comparten una fuerte vocación agrícola, especialmente marcada en Haití, Paraguay y Honduras, donde dicho sector genera más del 30% del PIB. Exceptuando a las Bahamas y Uruguay, también son sociedades menos urbanizadas que los países grandes. En general, la mayor importancia del sector agrícola así como el menor coeficiente de urbanización de estos países los coloca en desventaja para competir

a nivel hemisférico, puesto que estas características podrían concebirse como la contraparte de menor industrialización, servicios de apoyo menos desarrollados y mayor rezago tecnológico.

Cuadro 6

ALGUNOS INDICADORES DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y SECTORIAL

(Media aritmética)

	Densidad demográfica	Producto agrícola como % del PIB	Leña como % de energía residencial	Urbanización (% de población total)
Países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana	97.6 */	18.7 */	9.0 */	50.9 */
Países del Caribe	184.8 */	15.4	7.6	48.6 */
Países pequeños de América del Sur	18.6	20.3 */	4.3	64.3
Conjunto de países pequeños	131.6 */	17.2 */	7.5	52.0 */
Países grandes de América Latina	24.8	8.7	2.3	77.8

Fuente: Cuadro A-5.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

A su vez, la densidad geográfica de los países centroamericanos y especialmente de los caribeños es bastante superior a la de los países grandes, lo que *ceteris paribus* implica menor disponibilidad de recursos naturales. Los países pequeños de América del Sur, con un área geográfica superior —especialmente Bolivia—, en cambio, tienen una densidad demográfica que no es apreciablemente diferente a la de los países latinoamericanos grandes. La mayor disponibilidad relativa de mano de obra en Centroamérica y el Caribe, así como su menor oferta y diversificación de recursos naturales, se refleja en una mayor proporción de exportaciones intensivas en mano de obra (prendas de vestir) que en recursos naturales (especialmente agrícolas). ^{14/}

Finalmente, los países centroamericanos tienen un nivel de consumo de leña (como proporción de la energía residencial) significativamente mayor al de los países grandes, lo cual es indicador del menor grado de modernización de su sector energético. Esta situación, especialmente notable en Guatemala y Honduras, no es compartida por el resto de países pequeños, con la excepción de Haití y Guyana, donde la proporción es aun mayor, lo cual aunado a las desventajas ya anotadas, contribuye a colocar a estos países entre los que están estructuralmente menos preparados para obtener beneficios del ALCA.

^{14/} Véase Buitelaar y Fuentes (1991).

Los indicadores señalados así como los que se presentan más adelante, demuestran que el tamaño reducido no es equivalente a menor desarrollo relativo. Sin embargo, también se corrobora que la mayor parte de países pequeños del hemisferio cuentan con rasgos de menor desarrollo relativo, lo cual puede dificultar su proceso de transición y ajuste para aprovechar las oportunidades que ofrecería el ALCA. Impulsar un proceso equilibrado y sostenido de integración debiera tomar en cuenta tanto el tamaño como el nivel de desarrollo de los países involucrados.

3. Diversificación y dinamismo exportador

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

Los países pequeños del hemisferio tienen un menor grado de participación en las importaciones de los Estados Unidos, y sus exportaciones a este país son menos diversificadas que en el caso de los países grandes. Ambos son fenómenos que pueden atribuirse al tamaño reducido de estas economías. Sin embargo, se observa una gran diferencia entre los distintos grupos de países pequeños, debido principalmente a una expansión dinámica de la maquila en la República Dominicana y en los países centroamericanos en los últimos años. ^{15/} Así, los países centroamericanos han tenido mayor éxito que los grandes en aumentar su participación de mercado en rubros de importación de los Estados Unidos, en contraste con los demás países pequeños, que han tenido un desempeño que no se diferencia del de los grandes. Además, el grado de participación de los países del Caribe en el total de importaciones de los Estados Unidos, así como el grado de diversificación de las exportaciones de los pequeños de América del Sur y del Caribe a los Estados Unidos, es significativamente menor que el de los grandes, situación que tampoco se da con los países centroamericanos. (Véase el cuadro 7.)

Cuando se los compara con otros países mayores, la República Dominicana, Guatemala, Costa Rica y El Salvador ocupan una posición favorable. Aunque el puntaje correspondiente a México es superior al de estos países, el de Brasil —con un crecimiento menos dinámico de sus exportaciones totales y con menor capacidad de aumentar la proporción de sus exportaciones en rubros de importación de los Estados Unidos— no lo es. (Véase el cuadro 8, y el A-6.) A su vez, Argentina, Colombia y Venezuela se encuentran en posiciones menos ventajosas que la República Dominicana, Costa Rica, El Salvador y Guatemala, debido a un posicionamiento de sus exportaciones más favorable, exportaciones de bienes y servicios más dinámicos (Costa Rica y Guatemala), o a una ampliación mayor de su proporción de mercado en rubros específicos de importación en los Estados Unidos (El Salvador, República Dominicana y Guatemala).

^{15/} Véase la sección sobre vulnerabilidad comercial. Jamaica, Santa Lucía, Haití y San Vicente y las Granadinas también tienen una proporción muy alta de exportaciones de maquila.

Cuadro 7

DIVERSIFICACION Y DINAMISMO EXPORTADOR

Comparación de algunos indicadores

(Media aritmética)

	Participación en importaciones de los Estados Unidos	Ganancia de participación en rubros de exportación a los Estados Unidos	Grado de diversificación (Exportación a los Estados Unidos)
Istmo Centroamericano y República Dominicana	0.18	89.3 */	121.7
Países del Caribe	0.03 */	-70.6	20.5 */
Países pequeños de América del Sur	0.08	23.4	36.5 */
Conjunto de países pequeños	0.08 */	-8.3	52.7 */
Países grandes de América Latina	1.82	3.38	474.7

Fuente: Cuadro A-6.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

Cuadro 8

DIVERSIFICACION Y DINAMISMO EXPORTADOR

(Ordenamiento relativo)

Grado de preparación	Países	
Muy alto	México Canadá República Dominicana Guatemala	Costa Rica El Salvador Brasil Chile
Alto	Colombia Jamaica Argentina Saint Kitts y Nevis	Venezuela Paraguay Honduras Panamá
Regular	Guyana Ecuador Uruguay Trinidad y Tabago	Haití Nicaragua Bolivia Barbados
Bajo	Santa Lucía Perú Suriname Dominica	Granada Belice San Vicente y las Granadinas Bahamas

Fuente: Cuadro A-6.

Las diferencias entre países pequeños se confirman al observar que, en contraste con la República Dominicana (tercero en el "ranking" total), varios, especialmente algunos de los más pequeños del Caribe, se encuentran en la posición menos favorable a raíz de un limitado crecimiento de sus exportaciones totales (San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tabago, Barbados y Bahamas), o bien a causa de un valor muy pequeño de sus exportaciones (Dominica, Granada, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Barbados), por un posicionamiento desfavorable (Suriname, Bahamas y Guyana), o menor diversificación (la gran mayoría de países caribeños). Solamente el Perú presenta un puntaje muy poco favorable por efecto de una combinación adversa de estas variables, mientras que el resto de los países grandes tiene un grado de preparación alto o muy alto en cuanto a su diversificación y dinamismo exportador. (Véase de nuevo el cuadro 8.)

4. Recursos humanos

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

El nivel medio de los recursos humanos del conjunto de países pequeños no difiere sustancialmente del nivel de los países grandes de América Latina, y numerosos países pequeños arrojan incluso mejores indicadores que México y Brasil. (Véanse los cuadros 9 y A-7.) Sólo los países centroamericanos registran una desventaja, como grupo de países pequeños, con relación a estas variables. En particular, estos países tienen dos fuentes de desventajas: la proporción de mano de obra empleada en los sectores modernos (no agrícola) es francamente menor que en los países mayores y su índice de logro educativo, que combina la tasa de alfabetización de adultos con el promedio de años de escolarización, también es menos favorable. (Véase el cuadro 10.) Solamente Haití ostenta un índice de logro educativo comparable al más bajo de Centroamérica (Guatemala). Por otra parte, los países del Caribe registran una proporción media de mano de obra en sectores modernos comparable a la de los países centroamericanos, pero la mayor dispersión resultante de casos extremos como Bahamas, Suriname y Trinidad y Tabago, con sectores agrícolas muy pequeños, impide que sea significativamente diferente (en términos estadísticos) a los países grandes.

De estas conclusiones se deriva que las dificultades de ajuste resultantes de liberalizar el comercio agropecuario, con el consiguiente desplazamiento potencial de empleo agrícola, tenderían a ser mayores en los países pequeños centroamericanos y casi en todos los países del Caribe. Esta dificultad se vería magnificada por el menor nivel educativo centroamericano, reflejado en una baja capacidad de adaptación de la mano de obra en general, así como por la mayor importancia del sector agrícola como generador de ingresos (véase sección anterior) en los tres grupos de países pequeños. En estas condiciones, una liberalización amplia y rápida de las importaciones agrícolas puede redundar en costos económicos y sociales muy altos, a consecuencia de que el ajuste interno con miras a una reasignación adecuada de recursos para competir a nivel hemisférico puede darse de manera muy lenta.

Cuadro 9

RECURSOS HUMANOS

(Ordenamiento relativo)

Grado de preparación	Países	
Muy alto	Estados Unidos Canadá Barbados Argentina	República Dominicana Trinidad y Tabago Uruguay Suriname
Alto	Colombia Bahamas Paraguay Venezuela	Chile Costa Rica Perú Guyana
Regular	Granada Panamá México Belice	Santa Lucía Dominica Saint Kitts y Nevis Bolivia
Bajo	Brasil San Vicente y las Granadinas Nicaragua Jamaica Ecuador	Guatemala El Salvador Honduras Haití

Fuente: Cuadro A-7.

Cuadro 10

ALGUNOS INDICADORES DE LOS RECURSOS HUMANOS

(Media aritmética)

	Indice de logro educativo	Mano de obra empleada en sectores modernos, no agrícolas <u>a/</u>
Países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana	1.9 <u>*/</u>	73.2 <u>*/</u>
Países del Caribe	2.2	77.3
Países pequeños de América del Sur	2.1	88.0
Conjunto de países pequeños	2.1	77.9
Países grandes de América Latina	2.2	87.8

Fuente: Cuadro A-7.

a/ Porcentaje de la mano de obra total.*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

El menor grado de preparación educativa de los países del Istmo Centroamericano contrasta con su mejor desempeño exportador, señalado en la sección anterior. Ello es atribuible a que en varios de estos países los salarios bajos, que se aprovechan para exportaciones de maquila, compensan las desventajas de contar con empleados de menor calificación. En otros países pequeños, como los sudamericanos, el nivel educativo es mayor pero el desempeño exportador menor, mientras que hay países del Caribe en ambos tipos de situación. En síntesis, para el conjunto de países pequeños se confirma nuevamente la existencia de factores estructurales que amenazan la sustentabilidad de sus exportaciones (maquila) o que restringen su crecimiento (resto de exportaciones).

5. Infraestructura

La disponibilidad y calidad de infraestructura (transporte, energía, telecomunicaciones) de que disponga un país es uno de los determinantes críticos de la "competitividad estructural" y de los factores de atracción de flujos de inversión productiva. En los tres indicadores escogidos (véase el cuadro A-8), no existen diferencias estadísticamente significativas entre los países pequeños y los grandes, e incluso, cinco de los ocho países con mayor grado de preparación en esta área son pequeños. (Véase el cuadro 11.)

Cuadro 11

INFRAESTRUCTURA

(Ordenamiento relativo)

Grado de preparación	Países	
Muy alto	Estados Unidos Canadá Bahamas Barbados	Suriname Uruguay Venezuela Trinidad y Tabago
Alto	Granada Costa Rica Panamá Dominica	Santa Lucía Argentina San Vicente y las Granadinas Saint Kitts y Nevis
Regular	Belice Chile México Jamaica	Brasil Colombia República Dominicana Guyana
Bajo	Paraguay Ecuador El Salvador Perú Honduras	Bolivia Nicaragua Guatemala Haití

Fuente: Cuadro A-8.

A su vez, de nuevo se observan notables diferencias entre los países pequeños, con indicadores menos favorables en los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana (líneas telefónicas y carreteras pavimentadas) y en los países pequeños de América del Sur (consumo de energía eléctrica residencial), que en los países del Caribe. (Véase el cuadro 12.) Lo anterior tiene que ver con una mayor asociación entre el nivel de desarrollo relativo y el estado de la infraestructura, que entre éste y el tamaño de los países. Así, la mayor parte del Caribe anglófono, junto con Costa Rica, Panamá y Uruguay, muestran indicadores apreciablemente mejores al del resto de países pequeños, que en su mayoría tienen un grado de preparación bajo en esta área, compartido por el Perú, al tiempo que Brasil, Colombia y México alcanzan un puntaje regular.

Cuadro 12

ALGUNOS INDICADORES DE INFRAESTRUCTURA

(Media aritmética)

	Número de líneas telefónicas por 1,000 habitantes	Kilómetros de carretera pavimentada por millón de habitantes	Consumo de energía eléctrica residencial Kw-hora/habitante
Países pequeños del Istmo Centroamericano y la República Dominicana	50.4	707.4	305.6
Países del Caribe	177.3	4,573.8	435.6
Países pequeños de América del Sur	69.3	858	291.3
Conjunto de países pequeños	122.3	2,826.8	373.6
Países grandes de América Latina	79.5	2,471.7	372.3

Fuente: Cuadro A-8.

C. El grado de preparación de las políticas

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

Las políticas óptimas frente a la integración hemisférica serían aquellas que aseguren el máximo de beneficios para el país que acuerda ser parte del TLC correspondiente. El grado de preparación de cualquier política sería mayor cuanto más se acercara a estas políticas óptimas. Determinar la magnitud de esta brecha no siempre es fácil, en algunos casos por la controversia que rodea al posible efecto de ciertas políticas, y en otros por las dificultades de medir la forma en que se aplican. Por lo tanto, las estimaciones y el análisis comparativo que se expone a continuación debe

considerarse una primera aproximación a profundizar en una etapa posterior, a fin de obtener resultados de fundamento más sólido. ^{16/}

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

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

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

2. Política macroeconómica

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

Curiosamente, pese a ser más abiertos al intercambio internacional, los países pequeños en general no aseguran necesariamente la continuidad de su flujo de importación con un mayor nivel proporcional de reservas internacionales que los países grandes. (Véanse los cuadros 13 y A-10.) Los tres grupos de países pequeños se caracterizan por tener un nivel de reservas internacionales (en meses de importaciones) significativamente menor (estadísticamente) que en los países grandes, lo cual reduce el margen para llevar a cabo políticas expansivas o para enfrentar choques externos. Ello cobra especial importancia ante las perspectivas de una creciente integración hemisférica que si bien puede contribuir a una mayor diversificación exportadora, también puede colocar a los países pequeños en situaciones vulnerables ante posibles desequilibrios macroeconómicos en sus socios

^{16/} En particular, un análisis completo de políticas de apoyo a la transformación productiva requiere de información cualitativa que por la falta de tiempo y recursos disponibles no ha sido posible obtener.

comerciales grandes. El menor nivel de reservas también coadyuva a hacer más predecible la evolución del tipo de cambio real en los países pequeños que en los grandes, lo cual es congruente con la menor autonomía y discrecionalidad que los países pequeños tienen en el manejo de su política macroeconómica en general. Asimismo, ello confirma la necesidad de una política macroeconómica y cambiaria especialmente cautelosa en los países pequeños.

Cuadro 13

ALGUNOS INDICADORES DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS

(Media aritmética)

	Impuestos comercio exterior/ingresos tributarios	Reservas internacionales (meses de importaciones)	Predictibilidad del tipo de cambio real (error promedio)
Istmo Centroamericano y la República Dominicana	25.8 */	3.9 */	3.8 */
Países del Caribe	31.5	2.1 */	3.6 */
Países pequeños de América del Sur	12.9	3.1 */	3.6 */
Conjunto de países pequeños	26.0	2.8 */	3.7 */
Países grandes de América Latina	13.4	7.5	7.4

Fuente: Cuadro A-10.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

A nivel fiscal, se nota la todavía alta dependencia de las economías pequeñas con respecto a los impuestos al comercio exterior, tanto en los países centroamericanos como en los del Caribe. En promedio, los ingresos tributarios en el Istmo y la República Dominicana dependen de un 26% de estas fuentes, lo cual se eleva a un 31% en el Caribe. Sin embargo, los países pequeños de América del Sur tienen una estructura parecida a las grandes economías emergentes, con 13%. La mayor dependencia fiscal del comercio exterior podría ejercer efectos negativos en razón de un doble costo: el primero a causa de la pérdida de ingresos por la disminución de los aranceles, y el segundo derivado de la probable desviación de comercio que ocurriría si los aranceles aplicados al resto del mundo se aumentaran (para compensar la reducción resultante del ALCA) o se mantuvieran relativamente elevados en el momento de integrar el ALCA.

La importancia de readecuar los sistemas tributarios de la mayoría de los países pequeños no debe soslayarse. Aun más, dado que los países pequeños no compensan sus necesidades de mayor inversión con mayores ahorros públicos (los cuales incluso son ligeramente inferiores a los de los países grandes), ya existen importantes déficit fiscales, como se señaló anteriormente. La debilidad del ahorro público con respecto al esfuerzo de inversión se refleja también en una gran dependencia de la ayuda externa. Así, la asistencia oficial para el desarrollo de los países del Istmo

Centroamericano y la República Dominicana representaba en 1991 casi 10% del PIB, un 7% en los países del Caribe, y un 4% en las economías sudamericanas pequeñas, mientras que no llegaba al 1% en los países grandes.

En este panorama monetario y fiscal, muy contrastado entre los dos grupos, se singulariza la semejanza casi perfecta que existe en la orientación de la política de crédito interno. Pese a las diferencias apuntadas anteriormente, tanto en los niveles de déficit fiscal como de inflación, en la gran mayoría de los casos el grueso del crédito siempre se dirige al sector privado (siendo Nicaragua, Guyana, Haití y Suriname la excepción durante el período considerado). Tampoco se observan diferencias apreciables entre grandes y pequeños países en cuanto a la tasa de interés real y al impuesto inflacionario. Y, en general, no se advierte un mayor grado de preparación del conjunto de políticas macroeconómicas en los países grandes que en los pequeños, y se aprecia que los países más pequeños del Caribe tienen una política macroeconómica considerablemente más sólida que la de la mayoría de los países del continente. (Véase el cuadro 14.)

Cuadro 14

LAS POLITICAS MACROECONOMICAS

(Ordenamiento relativo)

Grado de preparación	Países	
Muy alto	Panamá Estados Unidos Santa Lucía Dominica San Vicente y las Granadinas	Saint Kitts y Nevis Granada Colombia México
Alto	Belice Canadá Ecuador Guatemala	Perú Paraguay Chile Barbados
Regular	República Dominicana Costa Rica Bahamas Uruguay	Trinidad y Tabago Brasil Bolivia Venezuela
Bajo	Jamaica El Salvador Argentina Honduras	Guayana Nicaragua Haití Suriname

Fuente: Cuadro A-10.

3. La política comercial

Los indicadores de política comercial tampoco sugieren una diferencia significativa entre los países pequeños y los grandes si se toma en cuenta el conjunto de indicadores correspondientes. (Véase el cuadro 15.) Así, la media arancelaria no tiende a ser mayor en los países pequeños, aunque sobresalen los casos de la República Dominicana y Panamá, con una media arancelaria cercana o superior al 20%. ^{17/} (Véase el cuadro A-11.) La experiencia comercial de ambos países se diferencia de la de los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA), que en el pasado adoptaron un arancel externo común que representaba una menor protección efectiva y una política de sustitución de importaciones menos extrema que la de los países mayores. Por su parte, el arancel medio del Comunidad del Caribe (CARICOM) y de los países pequeños de América del Sur no difiere significativamente de la media de los países grandes.

Cuadro 15

LA POLITICA COMERCIAL

(Ordenamiento relativo)

Grado de preparación	Países	
Muy alto	Estados Unidos Chile Bolivia Canadá	Guatemala Jamaica Paraguay Trinidad y Tabago
Alto	Brasil Guayana Barbados República Dominicana	México Belice El Salvador San Vicente y las Granadinas
Regular	Dominica Santa Lucía Colombia Granada	Saint Kitts y Nevis Uruguay Perú Bahamas
Bajo	Nicaragua Costa Rica Honduras Argentina	Ecuador Venezuela Panamá

Fuente: Cuadro A-11.

^{17/} Sin embargo, los impuestos al comercio exterior representan una mayor proporción de ingresos tributarios en Centroamérica y el Caribe que en el caso de los países grandes. (Véase la sección anterior.)

No obstante, resulta estadísticamente significativa la mayor dispersión arancelaria de los países centroamericanos y caribeños. ^{18/} Los países pequeños, al igual que los grandes, disminuyeron sus niveles de protección en años recientes. Aun así, la reducción en los primeros no fue tan drástica, ya que su propio tamaño y tradicional apertura impidieron que sus políticas previas de protección y sustitución de importaciones fueran llevadas a los mismos extremos que en los países grandes. Pero esta posterior liberalización comercial menos radical en los países pequeños también se refleja actualmente en una mayor dispersión arancelaria. Ello puede atribuirse a la debilidad institucional de los gobiernos, así como a presiones proteccionistas que surgen de oligopolios con una mayor capacidad de cabildeo que la que tendrían en mercados grandes. También podría significar que, por estar acostumbradas a mayores niveles de protección, estas empresas grandes están menos preparadas que las empresas de los países mayores, protegidas por aranceles con una menor dispersión.

Por otra parte, el menor número de acuerdos de la Ronda Uruguay que han sido firmados por los países pequeños, así como su adhesión generalmente tardía al GATT —aunque con excepciones que incluyen a Haití, Nicaragua, y Uruguay en la década de 1950—, demuestran cierto rezago en el ámbito de su actividad en los organismos y foros multilaterales, no obstante hallarse entre sus principales beneficiarios como efecto de la conveniencia de contar con reglas comerciales seguras y transparentes. Sin embargo, los países pequeños también han acudido en menor medida a subsidios o prácticas restrictivas cuestionadas en el GATT. Ello, aparte de reflejar su ingreso tardío a este organismo, sería un indicador de políticas comerciales relativamente menos complejas y más transparentes, lo cual contribuye al ordenamiento favorable de los países pequeños con respecto al grado de preparación de la política comercial del total de países del hemisferio. Es probable, pero no se pudo comprobar empíricamente por la ausencia de un indicador adecuado, que esta menor complejidad de la política comercial de los países pequeños también se refleje en un menor uso de barreras no arancelarias aplicables a las importaciones.

El conjunto de indicadores no permitió obtener conclusiones categóricas sobre el grado relativo de preparación de la política comercial de los países pequeños. (Véase el cuadro 16.) Tanto los países pequeños como los grandes se encuentran en todos los rangos correspondientes a diferentes niveles de preparación en esta materia. Pese a ello, puede atribuirse cierto rezago y una menor complejidad de la política comercial de los países pequeños a insuficiencias de gestión pública, en numerosos casos —especialmente en la mayoría de los países del Caribe anglófono— por deseconomías de escala, pero también con debilidades institucionales o ausencia de recursos humanos especializados en otros países.

Es evidente que en estos casos el reducido poder de negociación que se deriva del menor tamaño se refuerza ante las dificultades de organizar un equipo completo de negociadores, especialmente ante una agenda de convenios comerciales que va en continuo aumento. Este problema se agudiza en el caso de negociaciones bilaterales, en que los países pequeños no pueden acudir al acervo de información, experiencia y conocimiento que podría esperarse en el caso de negociaciones conjuntas o multilaterales.

^{18/} Ante la ausencia de información para Haití y Suriname se hizo el supuesto de que su nivel de dispersión arancelaria era equivalente a la del arancel externo común del CARICOM.

ALGUNOS INDICADORES DE POLITICA COMERCIAL

(Media aritmética)

	Dispersión del arancel	Año de adhesión al GATT	Investigaciones en el GATT/OMC 1985-1994
Países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana	13.0 */	1978	-
Países del Caribe	12.1 */ a/	1978	-
Países pequeños de América del Sur	5.2	1979	1
Conjunto de países pequeños	11.2 */	1978	-
Países grandes de América Latina	6.1	1967	7

Fuente: Cuadro A-11.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

a/ Se refiere a la dispersión del Arancel Externo Común del CARICOM.

4. Políticas de apoyo a la transformación productiva

La diferencia más relevante en cuanto al grado de preparación de las políticas de apoyo a la transformación productiva de países pequeños y grandes pareciera radicar en el ámbito de la calidad de la educación. (Véase el cuadro 17 y el A-12.) Precisamente, la relación alumno/maestro en la secundaria se revela considerablemente mayor en los países pequeños que en los grandes, siendo aun más pronunciada en el caso de la primaria en los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana. ^{19/} Esta diferencia no refleja necesariamente un mayor gasto en educación, aunque sí se observa una correlación entre ambos en los casos más desfavorables, como Guatemala, la República Dominicana y El Salvador. Con todo, la ya apuntada debilidad del grado de preparación en el ámbito estructural de los recursos humanos del Istmo y la República Dominicana no pareciera estarse compensando mediante políticas de educación comparativamente más ambiciosas. Ello no ocurre, en cambio, en los países del Caribe, donde el gasto público en educación es apreciablemente mayor al de los países grandes, no obstante el bajo nivel de Haití.

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

^{19/} Es notable que la relación alumno/maestro sea igualmente baja en la secundaria y la primaria en los Estados Unidos y Canadá, mientras que en los países grandes de América Latina la relación aún es muy desfavorable para la primaria.

ALGUNOS INDICADORES DE LAS POLITICAS DE RECURSOS HUMANOS

(Media aritmética)

	Alumnos/maestro en Primaria	Alumnos/maestro Secundaria	Gasto Público en educación (% del PIB)
Países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana	35.6 */	22.4 */	3.2
Países del Caribe	26.7	19.3 */	5.4 */
Países pequeños de América del Sur	24.5	19.5 */	2.6
Conjunto de países pequeños	29.0	20.2 */	4.3
Países grandes de América Latina	25.0	14.5	3.8

Fuente: Cuadro A-8.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

Ahora bien, la mayoría de las empresas de telecomunicaciones en los países más pequeños del Caribe anglófono cuentan con capital mayoritariamente privado, lo cual generalmente refleja la ausencia de procesos previos de nacionalización. Ello sugiere que no ha habido cambios drásticos (nacionalización y privatizaciones completas) de la propiedad de las empresas de telecomunicaciones en estos países.

Lo anterior, pero especialmente la ausencia de privatizaciones recientes en los países pequeños continentales y en los más grandes del Caribe, ^{20/} estaría reflejando el hecho de que un tamaño reducido impone límites a las reformas administrativas que buscan mejorar el funcionamiento institucional. Así, uno de los ejes privilegiados de los programas de modernización administrativa ha sido una reestructuración de las atribuciones para lograr mayor eficiencia, tales como la delegación a terceros de funciones que puedan realizar mejor. Sin embargo, la especificidad de las funciones administrativas, que no siempre tienen correspondencias directas en el sector privado, y la reducida gama de proveedores de servicios en los países pequeños, dificulta el proceso de concesión. Aun cuando la concesión de estos servicios resulte factible, la falta de competencia derivada del número reducido de proveedores redundaría en una pérdida de ingresos del gobierno y en precios monopolistas para los usuarios, así como en la consiguiente menor eficiencia económica de la gestión pública.

No existen diferencias tan significativas con relación a otros indicadores. El consumo de energía como proporción del PIB, un indicador de eficiencia energética, no difiere ampliamente entre el conjunto de los países pequeños y el de los grandes. Sin embargo, ello oculta algunas diferencias

^{20/} Aunque en varios países pequeños actualmente se están realizando esfuerzos para privatizar las empresas de telecomunicaciones.

importantes, especialmente entre los pequeños, donde contrasta la mayor eficiencia de Barbados, Costa Rica y Uruguay, con la ineficiencia de Haití, Guyana, Suriname y Nicaragua.

También resultan notorias las diferencias entre los países pequeños, más que entre éstos y los grandes, en cuanto al total de área protegida, indicador parcial del grado de preparación de la política ambiental. Dado que se trata de países de área pequeña, en los que la tierra es un recurso más escaso, podría deducirse que al contar con una proporción de su territorio protegido equivalente al de países con un área más grande, los países pequeños tienen una política ambiental de mayor alcance que la de los otros. Este fenómeno se observa en algunos países pequeños, que registran una proporción incluso mayor de su territorio definido como área protegida que en el caso de los países grandes, tal como ocurre en la República Dominicana, Panamá, Belice, Costa Rica y Ecuador. Sin embargo, también hay otros que tienen proporciones en extremo reducidas, como Jamaica y Uruguay.

Finalmente, los indicadores de política de inversión en infraestructura, incluyendo el crecimiento de las líneas telefónicas y de la densidad de carreteras, no parecieran redundar en diferencias sensibles entre países pequeños y grandes. Sin embargo, precisamente la ausencia de divergencias en materia de políticas tiene dos implicaciones. Por una parte, se mantiene la distinción entre aquellos países con menores inversiones realizadas y aquellos en una posición más favorable. Por ejemplo, Argentina, con el mayor número de líneas telefónicas por habitante, tuvo entre 1988 y 1992 un mayor crecimiento en sus instalaciones telefónicas que Nicaragua, el país con el menor número de líneas por habitante. Por otra, hay que reconocer que el mayor costo unitario de inversiones en infraestructura en países pequeños implica que para alcanzar un nivel equivalente al de los países grandes, los pequeños deben realizar un esfuerzo mayor.

En síntesis, la comparación del conjunto de indicadores no permite obtener conclusiones categóricas sobre diferencias entre países grandes y pequeños en cuanto al grado de preparación de sus políticas de apoyo a la transformación productiva. (Véase el cuadro 18.) Sin embargo, los países pequeños muestran cierta debilidad en el área de la educación secundaria, aun cuando varios —en el Caribe— realicen un esfuerzo mayor dedicándole más gasto público a la educación. También es importante reconocer el esfuerzo proporcionalmente mayor en inversiones que los países pequeños deben hacer para mantener niveles equivalentes a los que disfrutaban los grandes en infraestructura.

5. Riesgos comerciales y macroeconómicos

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

POLITICAS DE APOYO A LA TRANSFORMACION PRODUCTIVA

(Ordenamiento relativo)

Grado de preparación	Países	
Muy alto	Estados Unidos Argentina Canadá Chile	Venezuela Granada San Vicente y las Granadinas Barbados
Alto	Suriname México Saint Kitts y Nevis Panamá	Dominica Brasil Santa Lucía
Regular	Bolivia República Dominicana Guatemala Uruguay	Guyana Paraguay Costa Rica Bahamas
Bajo	Colombia Perú Ecuador Trinidad y Tabago Haití	Honduras El Salvador Jamaica Nicaragua

Fuente: Cuadro A-12.

Nota: No se incluye Belice por carecerse de información suficiente.

a) La vulnerabilidad comercial

La literatura sobre países pequeños indica que su grado de apertura (importaciones más exportaciones de bienes y servicios como proporción del PIB) es significativamente mayor al de los países grandes, lo cual se confirma para los tres grupos de países pequeños cuando se les compara con los países grandes de América Latina. (Véase el cuadro 19 y el A-13.) Esta mayor apertura podría tomarse como indicador de un grado de preparación más sólido puesto que constituye una prueba de un superior nivel de inserción internacional, de mayor capacidad de aprovechar ventajas comparativas, y de más amplias posibilidades de que un aumento de las exportaciones contribuya al crecimiento del PIB.

INDICADORES DE VULNERABILIDAD COMERCIAL

(Media aritmética)

	Coefficiente de apertura comercial (X + IM/PIB)	Grado de concentración de Exportaciones a los Estados Unidos <u>a/</u>	Exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos (como % de X totales)
Istmo Centroamericano y República Dominicana	0.62 <u>*/</u>	59.5	41.3 <u>*/</u>
Países del Caribe	1.07 <u>*/</u>	81.2 <u>*/</u>	22.8
Países pequeños de América del Sur	0.49 <u>*/</u>	81.5 <u>*/</u>	3.6
Conjunto de países pequeños	0.84 <u>*/</u>	74.9 <u>*/</u>	25.0
Países grandes de América Latina	0.29	59.6	4.9

Fuente: Cuadro A-12.

a/ Porcentaje que tienen los principales rubros a las exportaciones totales.*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

No obstante, también puede ser síntoma de vulnerabilidad a **shocks** externos si va acompañado de una estructura exportadora rígida o concentrada. Así, el grado de concentración de las exportaciones de los países pequeños del Caribe y de América del Sur es superior (en términos estadísticamente significativos) al de los países grandes. Y, aunque el grado de concentración de las exportaciones de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana a los Estados Unidos no es apreciablemente diferente al que existe en los países grandes de América Latina, ^{21/} el mayor grado de apertura de los primeros los hace más vulnerables a **shocks** externos que a los segundos.

Al integrar otras consideraciones en cuanto a la estructura misma del comercio de los países respectivos, este diagnóstico preliminar se refuerza en un sentido desfavorable a los países pequeños. Así, entre los principales rubros de exportación del conjunto de países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana se cuentan las prendas de vestir (especialmente actividades de maquila), que también son de importancia fundamental para varios países del Caribe, como Santa Lucía, Jamaica y Haití. Dado que el sector es muy susceptible a presiones proteccionistas y puede

^{21/} Si se descartan las exportaciones de "maquiladoras", la cartera de productos exportados por los países pequeños se encuentra en general más concentrada que en los países grandes (los 10 productos más importantes representaban en promedio 68% de las ventas externas de los países pequeños en 1992-1994, frente a 56% en los países grandes).

desplazarse con gran facilidad de un país a otro ("foot-loose") aumenta aun más la vulnerabilidad de estos países.

Al clasificar a los países considerados de acuerdo con su ordenamiento correspondiente a cada uno de los indicadores establecidos (apertura, concentración de exportaciones y proporción de prendas de vestir exportadas), se observa que los más pequeños tienden efectivamente a ser los más expuestos a riesgos de naturaleza comercial, puesto que la totalidad de países que están dentro de las categorías con una vulnerabilidad alta o muy alta son países pequeños. (Véase el cuadro 20.)

Cuadro 20

LA VULNERABILIDAD COMERCIAL

(Ordenamiento relativo)

Rango de vulnerabilidad	Países	
Bajo	Brasil Argentina México Canadá	Chile Uruguay Haití Perú
Regular	Suriname Venezuela Colombia República Dominicana	Guatemala Paraguay Ecuador El Salvador
Alto	Panamá Costa Rica Bolivia Granada	Trinidad y Tabago Bahamas Nicaragua Honduras
Muy alto	Barbados Dominica Saint Kitts y Nevis Belice	Guyana Jamaica Santa Lucía San Vicente y las Granadinas

Fuente: Cuadro A-13.

b) La vulnerabilidad macroeconómica

Los países pequeños califican en general por debajo de los grandes en cuanto a la evaluación del riesgo-país, aunque no de una manera tan categórica como en el caso de la vulnerabilidad comercial. En particular, Perú se ubica entre los países de mayor vulnerabilidad macroeconómica, y Argentina y Colombia presentan una vulnerabilidad alta (véase el cuadro 21). Pero, si además se toma en cuenta el mayor grado de apertura de los países pequeños, que magnifica el efecto de un

shock de precios internacionales sobre el ingreso nacional, y la mayor vulnerabilidad de la estructura de su comercio externo, la exposición al riesgo macroeconómico es fuerte. 22/

Cuadro 21

LA VULNERABILIDAD MACROECONOMICA

(Ordenamiento relativo)

Rango de vulnerabilidad	Países	
Baja	Canadá Estados Unidos Barbados Panamá	Trinidad y Tabago Belice Santa Lucía Saint Kitts y Nevis
Regular	Chile Jamaica Costa Rica Brasil	República Dominicana Venezuela México Ecuador
Alta	Granada Colombia Paraguay Honduras	Dominica Argentina San Vicente y Las Gran. Uruguay
Muy alta	El Salvador Guatemala Guyana Perú Suriname	Bahamas Haití Bolivia Nicaragua

Fuente: Cuadro A-14.

El punto débil de los países pequeños se pone de manifiesto en la dependencia con respecto a las transferencias y al financiamiento externo: el nivel promedio de déficit comercial se sitúa muy por encima del otro grupo (9.1 frente a 1.3% del PIB) y la asistencia oficial como proporción del PIB es mayor (6.8 frente a 0.4%), en una coyuntura en que esta forma de apoyar el desarrollo está sujeta a crecientes críticas (véanse los cuadros A-14 y 22). En los países desarrollados se impone la tendencia a sustituir este tipo de política por una de mayor comercio con los países en desarrollo. Así, no debe descartarse que la creación del ALCA coincida con una disminución de la ayuda oficial de los Estados Unidos.

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

Pese a esta dependencia externa, hay otros factores de riesgo que no afectan a los países pequeños. Primero, el nivel relativo de endeudamiento externo tiende a ser menor en el caso de estas economías, especialmente en el Caribe, aunque se dan excepciones importantes como Nicaragua, Guyana y Bolivia. En todo caso, su tamaño reducido los favorece para renegociar en buenas condiciones su deuda oficial o recomprar su deuda comercial en los mercados secundarios, y los intereses totales correspondientes a su deuda externa es menor, especialmente en el Caribe. En segundo lugar, pese a su mayor especialización en agroexportaciones, los países pequeños no padecen de una gran volatilidad en sus ingresos de divisas (8.2% de variación con respecto a la tendencia, comparado con 8% en el caso de los países grandes). Finalmente, el tipo de cambio de los países pequeños tiende a estar menos sobrevaluado que en los países grandes, aminorando así los riesgos asociados a eventuales ajustes cambiarios bruscos.

Cuadro 22

ALGUNOS INDICADORES DE RIESGO MACROECONOMICO

(Media aritmética)

	Saldo comercial (% del PIB)	Competitividad del tipo de cambio real	Intereses totales de deuda externa/exportaciones de bienes y servicios	Asistencia oficial recibida/PIB
Istmo Centroamericano y República Dominicana	-9.05 */	99.1	10.0 */	7.6
Países del Caribe	-10.8 */	114.5	6.1 */	7.1 */
Países pequeños de América del Sur	-2.6	94.6	14.2	4.2
Conjunto de países pequeños	-9.1 */	106.7 */	8.8 */	6.7 */
Países grandes de América Latina	-1.3	84.6	14.1	0.4

Fuente: Cuadro A-13.

*/ La media es significativamente diferente (en términos estadísticos) a la media de los países grandes.

III. HACIA UN MAYOR GRADO DE PREPARACION DE LOS PAISES PEQUEÑOS PARA INTEGRARSE AL ALCA

A. La elegibilidad

La elegibilidad macroeconómica de los países pequeños para iniciar un proceso de negociación del ALCA en apariencia no es inferior a la de los países más grandes de América Latina. Aun más, en los últimos años han presentado menores tasas de inflación y fluctuaciones cambiarias menos pronunciadas. ^{23/}

En contraste, el déficit fiscal y el saldo negativo de la cuenta corriente de la balanza de pagos de los países estudiados generalmente han sido mayores que en los grandes, lo cual es congruente con un menor ahorro interno y con una dependencia más alta de los flujos de capital oficial, característica que tienden a compartir las economías pequeñas. Por consiguiente, reforzar la elegibilidad de los países pequeños requeriría continuar aplicando políticas macroeconómicas orientadas a sostener tasas bajas de inflación y tipos de cambio estables, a la vez que se promueva el ahorro interno, tanto público como privado, probablemente con mayor urgencia que en otros países más grandes del continente. ^{24/} En los países caribeños y especialmente en los centroamericanos se podría reforzar tanto la elegibilidad como su grado de preparación en materia de políticas mediante reformas fiscales que redujeran el déficit y la proporción de ingresos tributarios derivados de gravar el comercio exterior.

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

Finalmente, los tres miembros del TLCAN están en un rango de elegibilidad macroeconómica y no macroeconómica alta o muy alta, lo cual fortalece la tesis de que este acuerdo puede ser uno de los pilares o puntos de referencia fundamentales para constituir el ALCA. Sin embargo, varios

^{23/} Por ello conviene que los países pequeños evalúen la elegibilidad macroeconómica de los países grandes. Véase, por ejemplo, CEPAL (1995a).

^{24/} La tarea de mejorar la elegibilidad de los países grandes será más fácil que la de los pequeños, en la medida en que la estabilización sea más factible de alcanzar que un alza del ahorro interno.

países, pequeños y grandes, comparten niveles similares, destacándose los casos de Chile y Panamá con posiciones de elegibilidad que incluso son superiores.

B. Los factores estructurales

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

Sin embargo, varios indicadores del grado de preparación estructural requerido para beneficiarse de un ALCA sugieren desventajas de los países pequeños del hemisferio en comparación con los países grandes de América Latina. Ello se refleja de manera clara en un sector agropecuario relativamente más grande y en un grado inferior de urbanización. La contraparte de ello es un menor desarrollo industrial y de servicios, lo cual podría tomarse como un indicador de menor desarrollo relativo.

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

A estos síntomas de menor desarrollo relativo se suman posibles desventajas estructurales surgidas del tamaño reducido. Así, es probable que el aumento de la productividad y de las externalidades, asociado a un incremento de las exportaciones, sea menor en países de menor tamaño y desarrollo. ^{25/} Ello obedecería a que, por una parte, un sector industrial más pequeño restringiera las posibilidades de difusión tecnológica al agro mediante el suministro de insumos (fertilizantes y equipo), servicios y tecnologías adecuadas a las condiciones del país. ^{26/} Por otra, el menor tamaño relativo del sector industrial supone un menor grado de eslabonamientos internos en general. Finalmente, la mayor densidad demográfica de los países centroamericanos y caribeños implica, *ceteris paribus*, una menor disponibilidad de recursos naturales y una mayor dependencia de exportaciones intensivas en mano de obra, especialmente de maquila.

Este conjunto de limitantes puede resultar más serio que las desventajas identificadas en el ámbito de la elegibilidad, especialmente si se toma en cuenta que superarlas requiere de acciones con un período de maduración mayor, o que pueden limitar severamente el margen para diversificar sus exportaciones. No sorprende, en particular, que el grado de diversificación de las exportaciones de

^{25/} Véase Hotchkiss, Moore y Rockel (1994).

^{26/} Véase Milner y Westaway (1993).

los países pequeños a los Estados Unidos es apreciablemente inferior al de los países grandes de la región.

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

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

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

En cuanto al capital privado convendría tomar en cuenta la propuesta de la CEPAL de establecer incentivos especiales que fomenten las inversiones de los países más grandes en los más pequeños del hemisferio, fenómeno que ha comenzado a manifestarse con cierta intensidad en los últimos años. ^{27/} Por otra parte, los obstáculos estructurales ya mencionados y la existencia de economías de escala en investigación científica y tecnológica también explican el menor desarrollo tecnológico de los países pequeños. Es por ello que para países pequeños, incluidos los pequeños desarrollados como los europeos, ^{28/} resulta fundamental centrarse en actividades que permitan difundir y absorber tecnologías, así como en proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico. Estas son áreas donde se justifica una atención especial a las necesidades de los países pequeños.

Mejorar la calidad del capital humano también exige grandes esfuerzos de las sociedades de cada país pequeño, con objeto de asegurar un fuerte incremento de recursos destinados a la educación —lo cual ya se observa en países del Caribe—, así como reformas institucionales que garanticen su uso eficiente. También se requieren mayores inversiones en sectores clave como puertos, telecomunicaciones y energía, tomando en cuenta que una dimensión reducida a menudo aumenta el costo unitario de las inversiones, aun cuando las carencias que se observan en estas áreas están más vinculadas al menor desarrollo relativo que al tamaño de los países.

^{27/} Véase CEPAL (1994). También existe el peligro de que las inversiones se concentren en los países más grandes y desarrollados.

^{28/} Katzenstein (1985), págs.44-45 y 63.

Los indicadores correspondientes a los miembros del TLCAN apuntan a un grado de preparación estructural alto o muy alto en la mayor parte de casos (estructura económica y sectorial, diversificación y dinamismo exportador, recursos humanos e infraestructura), aunque el grado de preparación de México en materia de infraestructura y recursos humanos es menor. Ningún país de América Latina y el Caribe llega a tener una posición tan favorable como los Estados Unidos o el Canadá, aunque Uruguay se aproxima considerablemente, apartándose del Canadá únicamente en lo que se refiere a la diversificación y dinamismo exportador.

El mayor grado de preparación estructural de un país pequeño como Uruguay ilustra cómo el tamaño no necesariamente es el determinante más importante del grado de preparación estructural. Ello implica que las acciones de cooperación internacional basadas exclusivamente en criterios de tamaño pueden no alcanzar a cubrir el conjunto de medidas de apoyo externo que se requeriría para mejorar el grado de preparación estructural de América Latina y el Caribe. Ahora bien, los indicadores disponibles también apoyan la tesis de que la mayor parte de países pequeños generalmente tienen un menor desarrollo relativo que los países grandes, habiendo varios ejemplos de países en que desventajas derivadas del tamaño refuerzan las carencias asociadas al menor desarrollo relativo.

C. El grado de preparación de las políticas

Los indicadores de política que se pudieron identificar apuntan a un aparente rezago del grado de preparación de los países pequeños pero, en general, las diferencias son menores a las divergencias del grado de preparación estructural. En cuanto a la política fiscal, sus ingresos tributarios dependen en mayor grado de impuestos aplicados al comercio exterior, por lo que la adhesión al ALCA podría erosionar su base tributaria a consecuencia de las reducciones arancelarias que conlleva. Asimismo, tienden a mantener menos reservas internacionales (calculadas en meses de importaciones), con lo que aumenta el riesgo de no poder compensar internamente el efecto de *shocks* externos transitorios. En ambos casos, una mejoría del grado de preparación depende fundamentalmente de esfuerzos internos, aunque la mayor vulnerabilidad ante *shocks* externos, que se elevaría con el ALCA, justificaría un mecanismo de financiamiento compensatorio que evitara el impacto negativo de desequilibrios transitorios sobre los flujos recíprocos de comercio e inversiones dentro del hemisferio.

Con relación a la política comercial, la concentración de la actividad manufacturera en pocas empresas acentúa los costos sociales y políticos de una eventual conversión requerida por el descenso de los aranceles en los países de menor dimensión. Aunque los temores de las pequeñas y medianas empresas ante una reducción de las barreras que aún persisten pueden ser válidos, resulta ilustrativo que la estructura actual de la protección efectiva en los países centroamericanos tiende a favorecer a los sectores intensivos en capital e insumos importados, correspondientes a ramas concentradas en que operan empresas grandes. ^{29/} En consecuencia, la mayor dispersión arancelaria de los países pequeños puede ser un reflejo tanto del menor grado de preparación de sus empresas para competir

^{29/} Véase CEPAL (1995b y 1995e).

en el hemisferio, como de la ausencia de políticas adecuadas de apoyo a la transformación productiva.

A su vez, mejorar el grado de preparación en el ámbito de la política comercial exige reconocer, en primer lugar, que ésta reviste mayor importancia en los países pequeños que en los grandes, ya que los primeros dependen más del comercio. Por lo mismo, implica que su uso con fines no estrictamente comerciales redunde en costos altos para los países pequeños, ^{30/} y que la combinación de crecientes exigencias de reciprocidad (a diferencia de décadas pasadas) con menor poder de negociación los hace vulnerables a presiones bilaterales por parte de economías grandes. Asimismo, los países estudiados también resienten más el aumento del proteccionismo y son los que más se benefician de contar con reglas multilaterales transparentes, aplicadas de manera estricta.

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

En cuando a las políticas de apoyo a la transformación productiva, llama la atención la mayor relación alumnos/maestro en la secundaria de los países pequeños; no obstante mayores niveles de gasto público en educación en algunos. Se dijo anteriormente que para reducir la brecha tecnológica de los países pequeños, resulta fundamental fomentar actividades que permitan absorber y difundir tecnologías, pero pasar de una trayectoria de crecimiento basada en ventajas comparativas derivadas exclusivamente de mano de obra y recursos naturales ^{31/} a otra basada en una creciente incorporación de progreso técnico, no enfrenta sólo los problemas asociados a la escasez de mano de obra calificada, la necesidad de capacitarla y la debilidad de la infraestructura científica y tecnológica; también enfrenta problemas por el lado de la inversión y el financiamiento.

En particular, excepto en casos atípicos con una fuerte tradición financiera, el mercado nacional no basta para sustentar un mercado de capital secundario activo de los títulos nacionales (bolsa de valores); cuando esta actividad existe, por lo general es incipiente y se reduce a transacciones sobre títulos públicos. Inclusive, si el sistema bancario nacional está bien desarrollado en proporción al tamaño de la economía, el volumen necesariamente reducido de las operaciones financieras en estos países crea restricciones serias en cuanto a las posibilidades de financiamiento de los proyectos de inversión.

Así, será sumamente difícil para un establecimiento bancario asumir sólo el financiamiento de un proyecto de inversión importante, y los bancos pueden rechazar la posibilidad de cooperar con bancos competidores. Por otra parte, la concentración de la cartera crediticia en pocos proyectos dificulta el manejo del riesgo por parte del banco, y desemboca en una aversión al riesgo mayor que en el caso de los grandes establecimientos bancarios de los países grandes. Esta aversión al riesgo

^{30/} Véase Lipsey (1991). Así, existe el peligro de que algunos acuerdos bilaterales den lugar a beneficios políticos que no compensen sus costos (netos) económicos.

^{31/} Véase Buitelaar y Fuentes (1991).

se traduce en una preferencia por las operaciones de crédito de corto plazo y en la concentración de los préstamos de mayor plazo en proyectos seleccionados, más en función de la solidez financiera de los prestamistas que en el valor económico de sus proyectos.

Lo anterior implica que la integración financiera puede asumir un significado especial para los países pequeños. También refuerza la conveniencia de promover las inversiones extranjeras de origen regional para complementar sus esfuerzos nacionales de inversión.

Como en el caso de la elegibilidad, los miembros del TLCAN tienen grados de preparación altos o muy altos en materia de políticas. En este caso también los acompañan otros países del hemisferio con niveles similares, incluyendo en particular a Barbados, Chile y San Vicente y las Granadinas. Ninguno de los países mayores de América Latina cuenta con un grado de preparación alto o muy alto para cada uno de los tres grupos de indicadores de políticas identificadas. Ello tiende a confirmar la ausencia de un desempeño apreciablemente superior de estos países en comparación con los pequeños en esta área.

D. Riesgos

Los países pequeños enfrentan más riesgos externos que los países grandes debido a varios factores. Dependen más de las transferencias y del financiamiento externo, incluyendo un alto porcentaje de sus ingresos en calidad de asistencia oficial, y se caracterizan por una mayor apertura, concentración exportadora y vulnerabilidad comercial por efecto de la importancia de las exportaciones de maquila. En contraste, los países del TLCAN tienen un grado de vulnerabilidad comercial bajo, y una vulnerabilidad macroeconómica baja o regular (México). Países grandes como Argentina y Brasil, además de Chile, comparten el bajo grado de vulnerabilidad comercial, pero Panamá y varios países del Caribe anglófono tienen una menor vulnerabilidad macroeconómica, ilustrando cómo la política interna puede compensar al menos algunos de los riesgos derivados de su tamaño reducido y de su mayor apertura financiera.

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

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

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

IV. COOPERACION INTERNACIONAL PARA ASEGURAR UNA PARTICIPACION SOSTENIDA DE LOS PAISES PEQUEÑOS EN EL ALCA

Las diferencias en el grado de preparación de las políticas de los países pequeños y grandes son menores a las diferencias del grado de preparación estructural de ambos grupos de economías. En particular, los países pequeños realizan esfuerzos internos que pueden considerarse equiparables ^{32/} a los de los países grandes, pero enfrentan mayores desventajas estructurales. Asegurar que esta desigualdad del grado de preparación estructural no constituye una fuente de inestabilidad o un obstáculo al proceso de integración de los países pequeños debiera ser uno de los objetivos centrales de la cooperación internacional.

Las propuestas de cooperación internacional en beneficio de los países pequeños que se sugieren a continuación se basan en dos criterios. En primer lugar, se derivan de las características y necesidades que diferencian a estos países de los países mayores del continente. Evidentemente, existen otros requerimientos, pero no constituyen tema de atención en este caso debido a que no se derivan necesariamente de las características compartidas por el conjunto de países pequeños seleccionados. ^{33/} En segundo término, comprenden medidas orientadas a facilitar, no evitar, el ajuste de los países a los requisitos del ALCA. Esto último se basa en la premisa de que ajustarse a fin de ser miembro pleno del ALCA generaría el máximo de beneficios para los países pequeños, pero que también existen costos de transición que cabe minimizar. A continuación se agrupan las propuestas de cooperación internacional bajo los temas de gestión pública, comercio, financiamiento, inversión, y ciencia y tecnología.

A. La gestión pública

Mejorar o facilitar la gestión pública en los países pequeños se justifica ante las necesidades que surgen directa o indirectamente de los compromisos de integración, y que están asociadas a desventajas del tamaño pequeño, reflejadas en dificultades para asumir ciertos compromisos internacionales o para aplicar políticas que mejoren su elegibilidad y grado de preparación para ser parte del ALCA. Las necesidades que provienen directamente de implementar los acuerdos tienen que ver con temas vinculados al comercio, pero también surgen otras necesidades asociadas a los desafíos más amplios que hay que enfrentar como consecuencia de la integración hemisférica, y que se vinculan con temas como el de los marcos regulatorios o la política social.

■ Preparación de recursos humanos para la gestión de la política comercial

Cierto rezago o deseconomías de escala de los países pequeños justifican aumentar la cooperación técnica internacional en aras de reforzar el marco institucional y perfeccionar

^{32/} En ocasiones son superiores, como ocurre con el gasto público en educación en el Caribe.

^{33/} En particular, el menor desarrollo relativo puede ser más importante como determinante del valor y distribución de los beneficios de la integración que el tamaño.

la gestión de reglas y procedimientos en materia de derechos compensatorios y **antidumping**, normas de origen, reglas de competencia, regímenes de inversiones, y diversos tipos de normas que vinculan el comercio con las inversiones, la propiedad intelectual, el medio ambiente y los temas laborales.

Para asegurar una negociación e implementación exitosa del ALCA es preciso contar con un conjunto de recursos humanos que conozcan la forma en que se aplican estas reglas en los propios países pequeños así como en sus principales socios comerciales. Pero, para que los países pequeños tengan capacidad de iniciativa y de reacción rápida con relación a estos temas —tanto en la etapa de negociación como después de la puesta en vigor de los acuerdos— se requiere como condición previa un alto grado de especialización y de inversión en educación y capacitación, lo cual justifica la creación de cierto grado de "expertise" subregional, que preferentemente atienda las necesidades de grupos de países pequeños. Así, cada país pequeño no tendría necesariamente que contar con expertos de alto nivel para cubrir cada tema, y se podrían aprovechar a los organismos subregionales —públicos y privados— de integración como centros para suministrar este tipo de servicio a cada país o grupo de países pequeños que atiende. Elló justificaría que parte de la cooperación técnica se canalizara hacia los organismos de integración, con un claro énfasis en la formación de recursos humanos.

■ **Cooperación técnica para mejorar la administración de impuestos internos**

Los sistemas tributarios de los países del Istmo Centroamericano y el Caribe muestran una dependencia muy alta de los impuestos al comercio exterior. La inserción exitosa de estos países en un esquema de libre comercio continental requiere obviamente que aquella dependencia disminuya y, eventualmente, desaparezca. Este proceso entraña riesgos para la estabilidad macroeconómica, puesto que la eliminación de los ingresos derivada de los impuestos al comercio exterior, si no se acompaña de una sustitución eficaz por ingresos provenientes de otros impuestos, provocaría fuertes desequilibrios fiscales.

Afortunadamente, todos los países incluyen en sus estructuras tributarias los impuestos a la propiedad, a la renta y al valor agregado. Una correcta administración de estos impuestos puede compensar las pérdidas derivadas de la eliminación de los impuestos al comercio exterior. Por lo tanto, se requeriría apoyo técnico y gerencial para fortalecer las administraciones fiscales de los países del Istmo Centroamericano y el Caribe para asegurar una transición exitosa de un sistema impositivo basado fuertemente en impuestos al comercio exterior a uno basado en impuestos internos.

■ **Asesoría y capacitación para apoyar las reformas de los marcos regulatorios**

También surgen necesidades de fortalecer la gestión pública en otras áreas. Así, mejorar la elegibilidad y el grado de preparación de los países pequeños exige, como ingredientes

fundamentales, aumentar el ahorro interno ^{34/} y la inversión pública y privada. ^{35/} Para hacerlo se precisa no sólo asegurar la estabilidad de precios y del tipo de cambio real —áreas en las cuales los países pequeños muestran un desempeño favorable—, sino también impulsar reformas que incluyan el establecimiento de nuevos marcos regulatorios.

En particular, es necesario diseñar e instrumentar una política de desregulación en aquellos sectores en que, a la luz de las corrientes económicas predominantes y como consecuencia de compromisos internacionales, se prevé que el sector privado pueda asumir mayores riesgos y realizar más inversiones, en contraste con un papel más modesto del sector público como proveedor directo de servicios pero más activo como supervisor. Impulsar estas reformas, que van desde el sistema de pensiones hasta telecomunicaciones, requiere asesoría especializada así como una ampliación del personal técnico y gerencial local de alto nivel que pueda contribuir a su puesta en práctica y sustentabilidad en cada país. Estas son acciones que en varios casos podrían favorecer la expansión del comercio de servicios en la medida en que se combina la desregulación, una mayor participación de proveedores privados nacionales y extranjeros, y nuevos marcos regulatorios que favorecen el suministro eficiente de servicios.

■ **Cooperación técnica para fortalecer los mecanismos de compensación social**

También surgen necesidades de cooperación técnica con relación a los desequilibrios y costos que puede causar la expansión del comercio, especialmente en países como los centroamericanos, que están iniciando un proceso de reconstrucción después de prolongados períodos de conflicto interno. Así, la liberalización de mercados en presencia de accesos muy desiguales a la tierra, al capital o a la tecnología puede agudizar los desequilibrios y disparidades existentes en cada país. Prevenirlos requiere formular e implementar una amplia gama de políticas, que implican reformas institucionales para mejorar el funcionamiento de mercados laborales, de tierra y de capital, así como el fortalecimiento de políticas sociales y de redes de seguridad social que puedan reducir los costos de transición.

B. Comercio

Acordar plazos más prolongados para la apertura comercial de los países pequeños no implica evadir la reciprocidad, sino que solamente significaría ajustarla para asegurar la sustentabilidad de los acuerdos de integración. En este sentido cabe recordar la mayor seguridad que proviene de la reciprocidad y de reglas bien definidas, en contraste con preferencias no recíprocas otorgadas sobre la base de criterios decididos unilateralmente que pueden ser alterados o interpretados

^{34/} Ya se ha notado la menor capacidad de generar ahorro interno por parte de los países pequeños.

^{35/} En algunos casos las necesidades de cooperación técnica se extienden más allá de los marcos regulatorios e incluyen sectores como la administración de justicia, especialmente en aquellos países que recientemente han experimentado conflictos internos severos.

arbitrariamente. Lo anterior significa que los países pequeños no deberían proteger indefinidamente su apertura al comercio hemisférico, sino que correspondería darles un período de transición más largo pero bien acotado.

■ **Liberalización asimétrica del comercio agropecuario**

Aunque no existe evidencia de una diferencia significativa entre la capacidad exportadora relativa de los países pequeños y los mayores, el menor desarrollo relativo de los países pequeños de Centroamérica, el Caribe y América del Sur se refleja en un sector agrícola que es relativamente mayor al de los países grandes. El mayor tamaño del sector agrícola, con mano de obra menos calificada que en sectores como la industria y los servicios, normalmente implicaría mayores problemas de ajuste en los países pequeños ante una liberalización del comercio de productos agrícolas. Pero el mayor tamaño relativo del sector agrícola también tiende a convertirlo en una fuente más importante de exportaciones que otros sectores. Y, puesto que asegurar un proceso de integración sostenible requiere un aumento comparable de exportaciones e importaciones, sin trastornos sociales excesivos, convendría asegurar un proceso asimétrico de apertura del comercio de productos agrícolas, que permitiera a los pequeños liberalizar sus importaciones agrícolas de manera más lenta que a los países grandes.

■ **Liberalización asimétrica del comercio industrial**

A su vez, el menor desarrollo industrial de estos países, con ramas de mayor concentración que en los países más grandes, y con un nivel de protección arancelaria a veces sesgada en favor de las empresas mayores, también implica mayores costos potenciales de ajuste ante la liberalización del comercio recíproco. Nuevamente, se justificaría una apertura más gradual de los países pequeños —ahora del sector industrial— para contribuir a un proceso de integración sostenible.

■ **Plazos acotados de transición**

Los acuerdos de la OMC y del TLCAN sugieren que un período máximo de 10 años de transición sería adecuado, con la posibilidad de que existan algunas excepciones especiales a las cuales se aplicaría un plazo de 15 años, al que podrían acogerse los países pequeños, en el entendido de que los mayores tendrían plazos menores para abrir sus mercados a las exportaciones de los pequeños. Este proceso de transición, complementado por políticas internas y por medidas de cooperación internacional, debiera dar suficiente tiempo para impulsar un proceso de inversión y de reasignación de recursos que permita a los países pequeños ajustarse y aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecería el ALCA.

■ Seguridad de acceso a los mercados de los países grandes

Un condicionante fundamental del éxito y de la sustentabilidad de una apertura comercial recíproca en un país pequeño sería el ingreso simultáneo de inversiones externas y la expansión de las exportaciones. Ambas requerirán una sólida seguridad de acceso a mercados externos. A su vez, la expansión de exportaciones de maquila en años recientes explica un desempeño exportador relativamente favorable de algunos países pequeños, pero los coloca en una posición muy vulnerable. En este sentido, también se justifica un mayor acceso de productos "sensibles" (textiles, en particular) exportados por los países pequeños a los grandes, debido a dos razones. Por una parte, estos rubros tienen mayor importancia dentro de su oferta exportable; impedir su expansión equivale a lesionar el grado de preparación exportador de los países pequeños. Por otra, al ser pequeños exportadores poseen una menor capacidad de provocar problemas de ajuste en los países mayores.

■ Reglas de origen menos exigentes

El menor desarrollo relativo de la industria y de las relaciones intersectoriales en los países pequeños justifica sujetarlos a reglas de origen menos exigentes (en términos de contenido nacional o grado de transformación) que a los países grandes, ya que de lo contrario podrían restringirse severamente la magnitud de sus exportaciones sujetas a preferencias. También se podría prescindir de la exigencia de normas de origen para importaciones cuyo valor sea inferior a cierto monto predeterminado, lo cual favorecería a los países pequeños y a los pequeños productores en general. ^{36/} Además, cabría adoptar una norma acumulativa de origen, que permitiera contabilizar de manera conjunta el valor agregado o el proceso de transformación de varios países.

■ Negociaciones multilaterales y no bilaterales

El costo relativo de emprender una negociación bilateral es mayor para un país pequeño que para uno grande. En particular, se requiere una amplia gama de especialistas en un número creciente de temas —comerciales o vinculados con el comercio— sujeto a negociaciones, y la mayoría de los países pequeños de América Latina y el Caribe no cuenta con este amplio equipo de especialistas en política comercial, lo cual conlleva el peligro de emprender una negociación con una base técnica débil. La consecuencia de lo anterior y de la asimetría que puede esperarse en situaciones en que negocian un país grande (con mayor poder de negociación) y uno pequeño, es que se convengan acuerdos bilaterales desiguales, de limitado beneficio para los países pequeños.

La multilateralización de las negociaciones reduce el costo de la negociación para cada país pequeño. La negociación multilateral permitiría que los países pequeños compartieran conocimientos sobre los diversos temas de negociación, con el posible apoyo técnico de

^{36/} CEPAL (1994), pág. 82.

organismos regionales o multilaterales, y reduciría los costos de transacción de las negociaciones. Este proceso multilateral no implica necesariamente una negociación conjunta por parte de países o grupos de países pequeños, aunque tampoco la excluye. Las características que comparten, y que se reflejan en los indicadores de este estudio, revelan intereses comunes que podrían justificar negociaciones conjuntas. En particular, podrían constituirse equipos técnicos conjuntos para negociar ciertos temas específicos.

Ahora bien, existen incentivos internos y externos que pueden propiciar la negociación individual y no la acción colectiva de un grupo de países con intereses comunes. Entre los internos se cuenta el peligro de que un miembro del grupo sea menos elegible o esté menos preparado para negociar, con lo que atrasa a los demás. Entre los externos está la ventaja de tener acceso preferencial al mercado de un socio antes que los otros países del grupo. Para reducir el efecto de estos incentivos, y promover un avance de las negociaciones comerciales por la vía multilateral, los países grandes podrían impulsar la cooperación internacional y la integración hemisférica equilibrada mediante dos tipos de acciones: cooperación técnica y financiera para fortalecer los equipos técnicos de los países pequeños, tomando en cuenta la posibilidad de hacerlo aprovechando los organismos de integración, y adoptar la decisión política de no impulsar negociaciones bilaterales entre países grandes y pequeños.

C. Financiamiento

La mayor inestabilidad de precios y del tipo de cambio de algunos países grandes, aunada a la vulnerabilidad comercial de los países pequeños y a su mayor dependencia con respecto a las transferencias y al financiamiento externo, sugiere la necesidad de mecanismos financieros para compensar choques de origen externo que podrían darse en un contexto de creciente integración hemisférica. Por ello, sería importante otorgar atención especial al financiamiento para apoyar los desequilibrios de balanza de pagos de los países pequeños, aun cuando ello puede ser parte de un mecanismo del cual puedan beneficiarse todos los países del hemisferio.

■ Apoyo de balanza de pagos

En particular, un mecanismo hemisférico de apoyo a la balanza de pagos, sumado a los organismos financieros multilaterales, puede contribuir de manera significativa a facilitar el ajuste de las cuentas externas de los países y así evitar efectos desproporcionadamente adversos sobre el comercio intrahemisférico. ^{37/} Este mecanismo podría ponerse en práctica utilizando un organismo financiero unilateral ya existente, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mediante la ampliación del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) ^{38/} para que cubriera todo el hemisferio, o podría ser un instrumento nuevo, como parte de la institucionalidad creada a raíz del ALCA.

^{37/} CEPAL (1994), pág. 69.

^{38/} Ampliado previamente, puesto que antes sólo cubría los países andinos.

■ **Fondo hemisférico para la contratación de servicios de asesoría**

La denuncia y seguimiento de procedimientos judiciales vinculados con prácticas de comercio desleal generalmente requiere la contratación de asesores técnicos y legales que significan costos muy altos para los países pequeños. Estos costos aumentarán en la medida en que se llegue a nuevos acuerdos que incluyan temas no exclusivamente comerciales y que se extiendan al establecimiento de mecanismos de resolución de controversias. En vista de lo anterior, una participación plena de los países pequeños en el proceso de integración hemisférica se podría facilitar mediante el establecimiento de un fondo multilateral que permitiera a los países pequeños contratar servicios especializados vinculados con el proceso de integración hemisférica.

■ **Fortalecimiento de la Ayuda Oficial para el Desarrollo**

Los países pequeños del hemisferio dependen en mayor medida de la Ayuda Oficial para el Desarrollo que los países grandes. Ante los problemas de transición que pueden esperarse a consecuencia de la apertura recíproca y de la reasignación de recursos para exportar más, la continua reducción de la AOD —tendencia que se observa en años recientes— podría ser especialmente negativa para los países pequeños. Por consiguiente, cabría fortalecer o al menos consolidar el actual nivel de cooperación financiera, evitando que se traduzca en mayor deuda.

D. Inversión

Mercados internos reducidos y, en algunos casos, infraestructura inadecuada y baja calificación de la mano de obra en los países pequeños, pueden contribuir a que nuevas inversiones estimuladas por la integración hemisférica se concentren casi exclusivamente en los países mayores. Ello puede conducir a un proceso insostenible de integración, en que los países pequeños tendrían motivos para abandonar los acuerdos como resultado de los efectos de polarización y concentración de beneficios en los países grandes. Lograr una distribución más equilibrada de inversiones exige un conjunto de medidas que van desde las políticas internas en los países pequeños dirigidas a canalizar recursos hacia una mayor acumulación de capital físico y humano, hasta acuerdos hemisféricos que contemplen incentivos para estimular la inversión directa de origen hemisférico en los países pequeños. ^{39/}

■ **Crédito concesional para financiar inversiones intrarregionales**

Lo anterior podría justificar establecer líneas de crédito, con un ingrediente de concesionalidad, que sirvieran para estimular inversiones directas de los países mayores en

^{39/} CEPAL (1994), pág. 88.

los más pequeños. Estas líneas de crédito especial podrían establecerse en organismos multilaterales de financiamiento, subregionales o más amplios.

■ **Incentivos fiscales para estimular inversiones intrarregionales**

También podría contemplarse, como parte de los acuerdos sobre inversiones, convenios sobre doble tributación que favorecieran una menor carga tributaria de las inversiones en los países pequeños o, alternativamente, el otorgamiento de certificados de ahorro tributario a empresas latinoamericanas y caribeñas que inviertan en los países pequeños. Instituciones financieras o bancos de desarrollo podrían servir para poner en práctica estos esquemas.

■ **Proyectos de inversión vinculados a déficit comerciales altos y sostenidos**

La experiencia del Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) demuestra cómo se han convertido parte de los adeudos por concepto de compra de petróleo de los países centroamericanos y caribeños en financiamiento concesionario para inversiones en infraestructura. Esta experiencia debería aprovecharse para crear un mecanismo que convirtiera parte de los déficit comerciales altos y sostenidos de los países pequeños, en financiamiento para proyectos públicos y privados de los países superavitarios en los deficitarios. Por tratarse de países pequeños y de casos extremos, es probable que no se requerirían recursos por un monto excesivo. También podrían promoverse activamente esquemas de canje de deuda por inversiones en condiciones en que se garantizara una adición neta de capital externo para los países pequeños.

■ **Participación del sector privado**

Corresponderá darle una atención especial a inversionistas de países grandes y pequeños en las actividades de preparación y negociación de temas que son de importancia para los países pequeños, puesto que la posibilidad de que éstos aprovechen las oportunidades del ALCA dependerá en buena parte de la aprobación y compromiso de los empresarios con las medidas acordadas.

E. Tecnología

Existen evidentes economías de escala que permitirían una cobertura amplia de acciones individuales de cooperación. Esto se aplica tanto a tecnologías "blandas" como "duras".

■ **Capacitación para difundir tecnologías "blandas"**

En materia de tecnologías "blandas" o de gestión, los países más grandes podrían desarrollar o ampliar sus actividades de apoyo a los países pequeños mediante:

- a) La ejecución de programas subregionales de postgrado en áreas de interés científico y tecnológico, y
- b) La organización de cursos especializados dirigidos primordialmente a reforzar los centros de capacitación (actualmente considerados como el ingrediente más importante de los sistemas nacionales de innovación) de los países pequeños. Ya existen numerosas experiencias en estos campos.

■ **Programas para la transferencia de tecnologías "duras"**

En especial, convendría:

- a) Poner en práctica programas para facilitar el uso, por parte de los países pequeños, de las facilidades de investigación de los institutos de ciencia y tecnología en los países grandes;
- b) Otorgar cooperación técnica a usuarios en los países pequeños por medio de los consejos de tecnología de los países grandes (por ejemplo el CONACYT de México o el CNPq de Brasil), y
- c) Organizar misiones tecnológicas para que empresarios de los países pequeños visiten "best practice plants" en los sectores y países más avanzados de la región.

BIBLIOGRAFIA

Buitelaar, R. y J. A. Fuentes (1991), "The competitiveness of the small economies of the region", *CEPAL Review No. 43*, abril.

CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad* (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile, septiembre.

----- (1995a), *Posibles efectos de la coyuntura de México sobre el Istmo Centroamericano* (LC/MEX/R.511), 30 de marzo de 1995.

----- (1995b), *El regionalismo abierto en América Central. Los desafíos de profundizar y ampliar la integración* (LC/MEX/CCE/L.261), 7 de abril.

----- (1995c), *El grado de preparación para adherirse al TLCAN o al ALCA*, documento de circulación interna (INT.17-95), 19 de junio.

----- (1995d), *Hacia una trayectoria de integración hemisférica para Centroamérica* (LC/MEX/CCE/L.422), 18 de septiembre.

----- (1995e), *Protección efectiva resultante del Sistema Arancelario Centroamericano* (LC/MEX/CCE/L.423), 18 de septiembre.

----- (1995f), *Características del Istmo Centroamericano y la República Dominicana que podrían afectar su participación en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)* (LC/R.1584), Santiago de Chile, 29 de noviembre de 1995.

Hotshkiss, J., R. Moore y M. Rockel (1994), "Export Expansion and Growth at Different Stages of Development", *Journal of Economic Development*, Vol. 19, No.1.

Hufbauer, G. y Schott J. (1994), *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, D.C., febrero.

Katzenstein, P. (1985), *Small States in World Markets, Industrial Policy in Europe*, Cornell University Press, Ithaca y Londres.

Lipsey, R. (1991), "El libre comercio entre países desiguales", *Estudios Económicos*, Vol. 6, No. 1, enero-junio.

Milner, C. y T. Westaway (1994), "The Effect of Size on Sources of Medium-Term Growth in Developing Countries", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 41, No. 2, mayo.

Perkins, D. y M. Syrquin (1989), "Large Countries: The Influence of Size", en H. Chenery y T.N. Svinivasen eds., *Handbook of Development Economics*, Vol. II, North Holland, Amsterdam, Nueva York, Oxford and Tokio.

Salazar, J.M. y B. Segura (1994), *Indicadores de grado de preparación ('Readiness') de Costa Rica para integrarse al NAFTA (o AFTA)*, FEDEPRICAP, San José, diciembre.

UN (1993), *A Review of the Specific Development Needs of Small Member States and the Responsiveness of the United Nations Development System to these Needs*, Joint Inspection Unit, Ginebra.

Anexo estadístico

Cuadro A-1

INDICADORES DE ELEGIBILIDAD

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
A. Elegibilidad macroeconómica			
Inflación	Promedio de 3 años	Incertidumbre en la toma de decisión interna, estabilidad macroeconómica	FMI CEPAL
Déficit fiscal del gobierno central	Promedio de 3 años	Disciplina fiscal, posible efecto desestabilizador sobre los equilibrios macroeconómicos	CEPAL Banco Mundial
Déficit de la cuenta corriente	Promedio de 3 años	Calidad del ajuste macroeconómico, vulnerabilidad externa	CEPAL FMI
Estabilidad del tipo de cambio nominal	Coefficiente de variación, 3 años	Incertidumbre en el intercambio comercial y la inversión financiera	FMI
B. Elegibilidad no macroeconómica			
Número de convenios de la OIT ratificados	Año más reciente 1995	Indicador de la voluntad de respetar compromisos laborales	Banco Mundial OIT
Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente	Año más reciente 1993	Indicador de la voluntad de respetar compromisos ambientales	World Resources PNUMA
Número de (principales) convenios internacionales sobre derechos de propiedad intelectual ratificados	Año más reciente 1994	Indicador de la voluntad de respetar compromisos en materia de propiedad intelectual	OMPI
Violaciones a los derechos humanos	Año más reciente 1994	Indicador de elegibilidad político-institucional	Amnistía Internacional y ONU
Miembros (sí o no) del GATT/OMC	Año más reciente 1995	Indicador de compromiso con acuerdos multilaterales de comercio	GATT/OMC

Cuadro A-2

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DE ELEGIBILIDAD MACROECONOMICA

País	Índice de precios al consumidor a/ (Variación porcentual anual promedio) 1992-1994		Saldo fiscal del gobierno central (% del PIB) b/ c/ 1992-1994		Saldo en cuenta corriente del balance de pagos (% del PIB) d/ (Promedio de 3 últimos años)		Esabilidad del tipo de cambio nominal (Coeficiente de variación) 1992-1994	
Países grandes de América Latina								
Argentina	9.7	(17)	-0.2	(9)	-3.1	(13)	0.4	(10)
Brasil	1,522.5	(33)	-1.0	(13)	0.7	(4)	131.4	(32)
Colombia	23.4	(25)	1.0	(7)	-2.2	(9)	5.5	(19)
México	9.0	(14)	1.7	(2)	-7.3	(23)	4.0	(15)
Perú	37.2	(28)	-0.3	(10)	-5.4	(18)	22.5	(30)
Venezuela	49.5	(30)	-4.5	(25)	-0.8	(5)	32.9	(31)
Media								
Media	275.22	(24.50)	-0.55	(11.00)	-3.02	(12.00)	32.8	(22.8)
Desviación estándar								
Desviación estándar	611.24	(7.50)	2.17	(7.77)	2.95	(7.48)	49.91	(9.41)
Chile								
Chile	11.3	(18)	2.3	(1)	-1.7	(7)	5.4	(18)
Istmo Centroamericano y República Dominicana								
Costa Rica	15.3	(22)	-3.6	(19)	-6.6	(21)	6.5	(20)
El Salvador	13.7	(21)	-3.6	(19)	-4.6	(17)	1.9	(13)
Guatemala	12.5	(20)	-1.2	(14)	-6.5	(19)	4.5	(16)
Honduras	21.4	(24)	-6.5	(29)	-11.8	(27)	17.9	(28)
Nicaragua	11.8	(19)	-8.5	(31)	-51.0	(32)	12.3	(24)
Panamá	1.3	(3)	-0.9	(12)	-2.4	(10)	0.0	(1)
República Dominicana	7.9	(13)	0.3	(8)	-3.4	(14)	1.6	(12)
Media								
Media	11.9	(17.43)	-3.43	(18.86)	-12.33	(20.00)	6.39	(16.29)
Desviación estándar								
Desviación estándar	6.24	(7.23)	3.17	(8.55)	17.32	(7.53)	6.52	(8.88)

/Continúa

Cuadro A-2 (Continuación)

Pais	Índice de precios al consumidor a/ (Variación porcentual anual promedio) 1992-1994		Saldo fiscal del gobierno central (% del PIB) b/ c/ 1992-1994		Saldo en cuenta corriente del balance de pagos (% del PIB) d/ (Promedio de 3 últimos años)		Estabilidad del tipo de cambio nominal (Coeficiente de variación) 1992-1994	
Países pequeños de América del Sur								
Bolivia	9.5	(16)	-4.9	(27)	-6.8	(22)	6.9	(21)
Ecuador	38.9	(29)	-0.8	(11)	-2.8	(12)	14.4	(26)
Paraguay	18.8	(23)	1.5	(3)	-8.6	(26)	9.8	(23)
Uruguay	52.0	(31)	-1.3	(15)	0.9	(3)	20.7	(29)
Media	29.80	(24.75)	-1.38	(14.00)	-4.33	(15.75)	12.95	(24.75)
Desviación estándar	19.22	(6.75)	2.65	(10.00)	4.24	(10.34)	6.02	(3.50)
Países del Caribe								
Bahamas	3.2	(11)	-2.9	(17)	-7.3	(23)	0.0	(1)
Barbados	0.6	(1)	-1.8	(16)	1.8	(2)	0.0	(1)
Belice	2.0	(4)	-7.6	(30)	-2.7	(11)	0.0	(1)
Dominica	2.8	(6)	-6.5	(28)	-14.1	(29)	0.0	(1)
Granada	3.1	(10)	-4.4	(24)	-17.0	(30)	0.0	(1)
Guyana	2.8	(6)	-22.2	(33)	-	-	4.5	(16)
Haití	36.5	(27)	-4.0	(23)	-8.4	(25)	7.4	(22)
Jamaica	34.3	(26)	-4.6	(26)	-3.9	(15)	16.2	(27)
Saint Kitts y Nevis	2.5	(5)	1.2	(6)	-18.0	(31)	0.0	(1)
San Vicente y las Granadinas	2.9	(9)	1.3	(4)	-6.5	(19)	0.0	(1)
Santa Lucía	3.9	(12)	1.3	(4)	-13.6	(28)	0.0	(1)
Suriname	71.1	(32)	-10.6	(32)	-1.8	(8)	135.9	(33)
Trinidad y Tabago	9.2	(15)	-3.1	(18)	3.5	(1)	13.4	(25)
Media	13.45	(12.62)	-4.92	(20.08)	-7.33	(18.50)	13.65	(10.08)
Desviación estándar	21.14	(9.77)	6.28	(10.31)	7.13	(10.91)	37.15	(12.49)

/Continúa

Cuadro A-2 (Conclusión)

Pais	Indice de precios al consumidor a/ (Variación porcentual anual promedio) 1992-1994	Saldo fiscal del gobierno central (% del PIB) b/ c/ 1992-1994	Saldo en cuenta corriente del balance de pagos (% del PIB) d/ (Promedio de 3 últimos años)	Estabilidad del tipo de cambio nominal (Coeficiente de variación) 1992-1994
Canadá	1.2 (2)	-3.6 (19)	-4.0 (16)	3.5 (14)
Estados Unidos	2.8 (6)	-3.8 (22)	-0.9 (6)	1.5 (11)
Media	2.00 (4.00)	-3.70 (20.50)	-2.45 (11.00)	2.50 (12.50)
Desviación estándar	1.13 (2.83)	0.14 (2.12)	2.19 (7.07)	1.41 (2.12)

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

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ El dato de Guyana es de 1990-1992; el de Suriname y Santa Lucía, de 1991-1993.

b/ La media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 90% de confiabilidad.

c/ El dato de Guyana corresponde sólo a 1992; el de Santa Lucía es de 1988 a 1990; y el de Saint Kitts y Nevis, de 1991-1993. Los datos de Dominica, Granada, Jamaica, San Vicente y las Granadinas y Suriname fueron obtenidos del Banco Mundial, "Caribbean Region Current Situation, Regional Issues and Capital Flows", 1992; corresponden al período 1989-1990.

d/ El dato de Bolivia es de 1990-1991.

Cuadro A-3

HEMISFERIO OCCIDENTAL: ELEGIBILIDAD NO MACROECONOMICA

País	Números de convenios de la OIT ratificados a/b/		Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente b/c/		Número de (principales) convenios internacionales sobre derechos de propiedad intelectual ratificados a/b/d/		Violaciones a los Derechos Humanos b/e/f/ 1994		Países (sí o no) miembros del GATT/OMC	
Países grandes de América Latina										
Argentina	67	(5)	15	(2)	5	(7)	2	(24)	Sí	(1)
Brasil	76	(2)	15	(2)	8	(3)	3	(29)	Sí	(1)
Colombia	52	(10)	10	(13)	3	(16)	3	(29)	Sí	(1)
México	76	(2)	14	(7)	9	(1)	2	(24)	Sí	(1)
Perú	67	(5)	11	(11)	4	(11)	2	(24)	Sí	(1)
Venezuela	52	(10)	10	(13)	2	(21)	1	(15)	No	(16)
Media	65.00	(5.67)	12.50	(8.00)	5.17	(9.83)	2.17	(24.17)	-	(3.5)
Desviación estándar	10.84	(3.61)	2.43	(5.14)	2.79	(7.70)	0.75	(5.12)	-	(6.12)
Chile										
Chile	48	(12)	15	(2)	5	(7)	1	(15)	Sí	(1)
Istmo Centroamericano y República Dominicana										
Costa Rica	48	(12)	12	(10)	3	(16)	0	(1)	Sí	(1)
El Salvador	6	(31)	8	(21)	5	(7)	3	(29)	Sí	(1)
Guatemala	67	(5)	14	(7)	3	(16)	4	(33)	Sí	(1)
Honduras	20	(27)	7	(23)	4	(11)	2	(24)	Sí	(1)
Nicaragua	58	(8)	8	(21)	1	(29)	1	(15)	Sí	(1)
Panamá	70	(4)	15	(2)	2	(21)	0	(1)	No	(16)
República Dominicana	28	(18)	9	(17)	3	(16)	0	(1)	Sí	(1)
Media	42.3	(15.00)	10.43	(14.43)	3.00	(16.57)	1.43	(14.86)	-	(3.14)
Desviación estándar	24.75	(10.71)	3.21	(8.12)	1.29	(7.04)	1.62	(14.08)	-	(5.67)

/Continúa

Cuadro A-3 (Continuación)

País	Número de convenios de la OIT ratificados a/b/		Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente b/c/		Número de principales convenios internacionales sobre derechos de propiedad intelectual ratificados a/b/d/		Violaciones a los Derechos Humanos 1994 b/e/f/		Países (sí o no) miembros del GATT/OMC	
Países pequeños de América del Sur										
Bolivia	43	(14)	9	(17)	3	(16)	1	(15)	Sí	(1)
Ecuador	56	(9)	10	(13)	2	(21)	2	(24)	No	(16)
Paraguay	35	(17)	11	(11)	4	(11)	1	(15)	Sí	(1)
Uruguay	97	(1)	16	(1)	6	(5)	1	(15)	Sí	(1)
Media	57.75	(10.25)	11.50	(10.50)	3.75	(13.25)	1.25	(17.25)	-	-
Desviación estándar	27.56	(6.99)	3.11	(6.81)	1.71	(6.85)	0.50	(4.50)	-	-
Países del Caribe										
Bahamas	26	(22)	9	(17)	2	(21)	0	(1)	No	(16)
Barbados	36	(16)	6	(27)	7	(4)	0	(1)	Sí	(1)
Belice	27	(21)	6	(27)	0	(30)	0	(1)	Sí	(1)
Dominica	20	(27)	4	(31)	0	(30)	0	(1)	Sí	(1)
Granada	28	(18)	6	(27)	0	(30)	0	(1)	Sí	(1)
Guyana	40	(15)	6	(27)	2	(21)	1	(15)	Sí	(1)
Haití	23	(26)	7	(23)	2	(21)	3	(29)	Sí	(1)
Jamaica	25	(24)	10	(13)	5	(7)	1	(15)	Sí	(1)
Saint Kitts y Nevis	0	(32)	7	(23)	2	(21)	0	(1)	Sí	(1)
San Vicente y las Granadinas	0	(32)	3	(33)	0	(30)	0	(1)	Sí	(1)
Santa Lucía	25	(24)	4	(31)	2	(21)	0	(1)	Sí	(1)
Suriname	26	(22)	9	(17)	4	(11)	0	(1)	Sí	(1)
Trinidad y Tabago	12	(29)	7	(23)	6	(5)	0	(1)	Sí	(1)
Media	22.15	(23.69)	6.46	(24.54)	2.46	(19.38)	0.38	(5.31)		(2.15)
Desviación estándar	11.92	(5.50)	2.07	(6.01)	2.37	(9.71)	0.87	(8.83)		(4.16)

Cuadro A-3 (Conclusión)

País	Número de convenios de la OIT ratificados a/b/	Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente b/c/	Número de principales convenios internacionales sobre derechos de propiedad intelectual ratificados a/b/d/	Violaciones a los Derechos Humanos 1994 b/e/f/	Países (sí o no) miembros del GATT/OMC
Canadá	28 (18)	15 (2)	4 (11)	0 (1)	Sí (1)
Estados Unidos	11 (30)	14 (7)	9 (1)	1 (15)	Sí (1)
Media	19.5 (24)	14.5 (4.5)	6.5 (6)	0.5 (8)	(1)
Desviación estándar	12.02 (8.49)	0.71 (3.54)	3.54 (7.07)	0.71 (9.90)	(0.00)

Fuente: World Bank, Workers in an integrating World Development Report 1995. World Resources, A guide to the Global Environment, 1994-1995; OMPI, Información General, Ginebra, enero de 1995; Amnistía Internacional, Informe 1994; Naciones Unidas, Comisión de Derechos Humanos, Informe sobre el 51o. período de sesiones; OIT, Listas de ratificaciones por convenio y por país; PNUMA, Registro de tratados y otros acuerdos internacionales relativos al medio ambiente.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

- a/ La media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 90% de confiabilidad.
- b/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Caribe, con 95% de confiabilidad.
- c/ Convenciones globales incluidas de medio ambiente: Capa de ozono, control CFC (Montreal), Cambio climático, Armas biológicas y tóxicas, Notificación de accidentes nucleares, Apoyo a accidentes nucleares, Movimiento de sustancias peligrosas (Basilea), Tratado Antártica, Tierras húmedas (Ramsar), Herencia Mundial, Especies en peligro, Especies migratorias, Biodiversidad, Descargas en océanos, Contaminación de Barcos (MARPOL), Ley del Mar.
- d/ Incluye todos los tratados internacionales que establecen la protección sustantiva de la propiedad intelectual; que facilitan el logro de la protección de la propiedad industrial en materia de patentes, marcas, denominaciones de origen y dibujos y modelos industriales; que establecen clasificaciones internacionales; que disponen la protección del derecho de autor; y que disponen la protección de los derechos conexos. Son un total de 18 tratados.
- e/ Incluye desaparecidos, ejecuciones extrajudiciales, "escuadrones de la muerte" y países en la agenda de la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas.
- f/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países de pequeños de América del Sur, con 90% de confiabilidad.

Cuadro A-4

INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACION ESTRUCTURAL

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

/Continúa

Cuadro A-4 (Conclusión)

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

Cuadro A-5

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y SECTORIAL

Pais	Crecimiento del PIB por habitante a/ 1991-1994		Profundidad financiera (M2-M1)/M2		Densidad demográfica b/ c/ d/ (habitantes por km2)		Producto agrícola como % del PIB e/ f/		Leña como proporción del consumo de energía residencial b/ g/ 1992		Urbanización (% población total) d/ e/ h/ 1993	
Países grandes de América Latina												
Argentina	27.70	(2)	67.0	(11)	12.22	(7)	6.0%	(5)	0.19	(9)	87	(3)
Brasil	2.20	(25)	86.9	(1)	18.39	(11)	12.3%	(15)	0.96	(13)	71	(10)
Colombia	9.40	(16)	44.9	(28)	31.34	(15)	14.3%	(18)	2.34	(17)	72	(9)
México	3.10	(23)	61.2	(18)	45.97	(19)	7.3%	(7)	2.49	(18)	74	(8)
Perú	11.30	(8)	68.6	(7)	17.82	(9)	7.5%	(8)	8.02	(24)	71	(10)
Venezuela	2.60	(24)	68.0	(9)	22.92	(13)	5.0%	(4)	0	(1)	92	(1)
Media	9.38	(16.33)	66.10	(12.33)	24.78	(12.33)	8.7%	(9.50)	2.33	(13.67)	77.83	(6.83)
Desviación estándar	9.76	(9.52)	13.54	(9.46)	12.19	(4.32)	0.04	(5.68)	2.98	(7.99)	9.24	(3.87)
Chile												
Chile	21.90	(3)	80.40	(3)	18.19	(10)	8.4%	(10)	4.08	(21)	84	(5)
Istmo Centroamericano y República Dominicana												
Costa Rica	9.90	(10)	56.8	(22)	64.71	(21)	15.2%	(22)	2.15	(15)	49	(21)
El Salvador	12.30	(7)	69.7	(6)	261.90	(30)	14.0%	(17)	7.45	(23)	45	(24)
Guatemala	4.20	(22)	64.1	(15)	91.74	(22)	24.1%	(28)	20.39	(29)	41	(28)
Honduras	11.10	(9)	53.4	(26)	47.32	(20)	18.6%	(24)	15.62	(27)	43	(26)
Nicaragua	-11.50	(32)	32.0	(30)	31.54	(16)	31.2%	(31)	12.80	(26)	62	(14)
Panamá	21.00	(4)	84.5	(2)	32.89	(17)	10.4%	(12)	2.15	(15)	53	(17)
República Dominicana	6.10	(18)	55.9	(23)	153.6	(24)	17.1%	(23)	2.59	(19)	63	(13)
Media	7.59	(14.57)	59.49	(17.71)	97.59	(21.43)	18.7%	(22.43)	9.02	(22.00)	50.86	(20.43)
Desviación estándar	9.98	(9.93)	16.14	(10.47)	83.93	(4.69)	0.07%	(6.40)	7.36	(5.74)	8.88	(5.91)

Cuadro A-5 (Continuación)

País	Crecimiento del PIB por habitante a/ 1991-1994		Profundidad financiera (M2-M1)/M2		Densidad demográfica b/ c/ d/ 1993		Producto agrícola como % del PIB e/ f/		Leña como proporción del consumo de energía residencial b/ g/ 1992		Urbanización (% población total) d/ e/ h/ 1993	
Países pequeños de América del Sur												
Bolivia	4.80	(21)	66.6	(12)	6.43	(4)	21.0%	(20)	4.68	(22)	59	(15)
Ecuador	5.60	(19)	-64.0	(32)	38.72	(18)	14.8%	(21)	3.22	(20)	57	(16)
Paraguay	0.10	(26)	49.7	(27)	11.55	(6)	31.0%	(30)	8.17	(25)	51	(19)
Uruguay	17.20	(5)	78.8	(4)	17.74	(8)	14.3%	(18)	1.17	(14)	90	(2)
Media	6.93	(17.75)	32.78	(18.75)	18.61	(9.00)	20.3%	(22.25)	4.31	(20.25)	64.25	(13.00)
Desviación estándar	7.27	(9.00)	65.61	(13.00)	14.18	(6.22)	0.8	(5.32)	2.95	(4.65)	17.50	(7.53)
Países del Caribe												
Bahamas	-4.70	(30)	67.9	(10)	19.38	(12)			0.00	(1)	85	(4)
Barbados	-6.80	(31)	64.4	(13)	604.65	(33)	7.2%	(6)	0.00	(1)	44.8	(25)
Bélice	8.80	(17)	54.3	(25)	8.88	(5)	19.2%	(25)			50	(20)
Dominica	9.70	(11)	68.2	(8)	94.66	(23)	23.5%	(27)	0.00	(1)	41	(28)
Granada	9.70	(11)	64.4	(13)	270.58	(31)	11.2%	(14)	0.87	(11)		
Guyana	28.90	(1)	55.8	(24)	3.77	(3)	28.8%	(29)	20.33	(28)	30.3	(31)
Haiti	-34.70	(33)	19.2	(31)	248.39	(28)	37.8%	(32)	68.94	(30)	30.3	(31)
Jamaica	13.50	(6)	43.7	(29)	200.45	(26)	8.6%	(11)	0.65	(10)	53	(17)
Saint Kitts y Nevis	9.70	(11)	78.1	(5)	153.55	(25)	7.5%	(8)	0.00	(1)	41	(28)
San Vicente y las Granadinas	9.70	(11)	64.1	(15)	323.52	(32)	14.3%	(18)	0.00	(1)	43	(26)
Santa Lucía	9.70	(11)	60.7	(19)	222.58	(27)	12.3%	(15)	0.00	(1)	47	(22)
Suriname	-0.8	(27)	-105.6	(33)	2.53	(1)	11.0%	(13)	0.95	(12)	47	(22)
Trinidad y Tabago	-3.70	(29)	57.8	(25)	249.12	(29)	3.3%	(2)	0.00	(1)	71	(10)
Media	3.77	(17.62)	45.62	(19.23)	184.77	(21.15)	15.4%	(16.67)	7.64	(8.17)	48.62	(21.94)
Desviación estándar	14.91	(10.87)	47.64	(9.23)	169.84	(11.62)	0.10	(9.65)	20.15	(10.68)	15.62	(8.22)

Cuadro A-5 (Conclusión)

País	Crecimiento del PIB por habitante a/ 1991-1994		Profundidad financiera (M2-M1)/M2		Densidad demográfica b/ c/ d/ 1993		Producto agrícola como % del PIB e/ f/		Leña como proporción del consumo de energía residencial b/ g/ 1992		Urbanización (% población total) d/ e/ h/ 1993	
Canadá	-1.12	(28)	61.4	(17)	2.88	(2)	2.1%	(1)			77	(6)
Estados Unidos	5.47	(20)	57.4	(21)	27.50	(14)	3.3%	(2)			76	(7)
Media	2.18	(24.00)	59.40	(19.00)	15.19	(8.00)	2.7%	(1.50)			76.50	(6.50)
Desviación estándar	4.65	(5.66)	2.83	(2.82)	17.41	(8.49)	0.01	(0.71)			0.71	(0.71)

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial; OLADE, Estadísticas e indicadores económico-energéticos de América Latina y el Caribe; PNUD, Informe sobre el desarrollo humano; CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe; Instituto del Tercer Mundo, Guía del Mundo; CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe; FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ Los datos de Canadá y los Estados Unidos corresponden al período 1991-1993.

b/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, con 90% de confiabilidad.

c/ Los datos de Barbados, Belice, Dominica, Guyana, Haití y Suriname son de 1990.

d/ La media de los países grandes es significativamente diferente de la media de los países del Caribe, con 95% de confiabilidad.

e/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, con 95% de confiabilidad.

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

g/ Los datos de Bahamas, Dominica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía son estimaciones de la CEPAL.

h/ Los datos de Bahamas, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas son de 1992.

Cuadro A-6

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DE LA DIVERSIFICACION Y DINAMISMO EXPORTADOR

Pais	Crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios a/ 1988-1993		Grado de participación en las importaciones de los Estados Unidos b/ 1994		Posicionamiento en rubros dinámicos (Exportaciones a los Estados Unidos) 1994		Exportaciones de manufacturas (% de exportaciones de bienes) c/ 1992		Ganancia de participación en rubros de exportaciones a los Estados Unidos d/ 1994		Grado de diversificación (Exportaciones a los Estados Unidos) b/ e/ 1994	
Países grandes de América Latina												
Argentina	7.60	(14)	0.26	(8)	-45.87	(22)	26.3%	(18)	13.05	(15)	193	(6)
Brasil	3.82	(25)	1.31	(3)	-20.37	(17)	56.9%	(4)	-16.41	(22)	756	(3)
Colombia	8.31	(11)	0.48	(5)	-29.04	(19)	31.8%	(14)	-6.91	(21)	209	(5)
México	9.23	(7)	7.46	(2)	4.29	(8)	52.3%	(6)	44.43	(7)	1,438	(2)
Perú	3.72	(26)	0.13	(14)	-55.45	(25)	17.3%	(23)	-18.15	(23)	85	(14)
Venezuela	8.68	(9)	1.26	(4)	-74.39	(28)	11.0%	(29)	4.29	(18)	167	(9)
Media	6.89	(15.33)	1.82	(6.00)	-36.81	(19.83)	32.6%	(15.67)	3.38	(17.67)	474.67	(6.50)
Desviación estándar	2.48	(8.21)	2.81	(4.43)	27.79	(7.03)	0.19	(9.69)	23.41	(5.99)	529.83	(4.42)
Chile												
Chile	7.97	(13)	0.27	(7)	-2.21	(9)	13.1%	(26)	28.69	(12)	188	(7)
Istmo Centroamericano y República Dominicana												
Costa Rica	13.13	(4)	0.25	(10)	-7.84	(11)	25.6%	(20)	12.72	(16)	186	(8)
El Salvador	4.36	(24)	0.09	(16)	10.98	(7)	47.8%	(8)	131.79	(3)	102	(12)
Guatemala	9.81	(5)	0.19	(11)	-12.10	(13)	29.9%	(15)	38.58	(10)	150	(10)
Honduras	0.82	(31)	0.17	(12)	-9.26	(12)	12.9%	(28)	109.57	(4)	110	(11)
Nicaragua	7.25	(15)	0.025	(21)	-107.14	(29)	7.0%	(31)	311.90	(1)	26	(20)
Panamá	13.32	(3)	0.05	(17)	-13.64	(15)	16.7%	(24)	-18.18	(24)	53	(16)
República Dominicana	4.38	(23)	0.47	(6)	-7.84	(10)	49.3%	(7)	38.90	(9)	225	(4)
Media	7.58	(15.00)	0.18	(13.29)	-20.98	(13.86)	27.0%	(19.00)	89.33	(9.57)	121.71	(11.57)
Desviación estándar	4.75	(11.30)	0.15	(5.02)	38.86	(7.13)	0.17	(9.42)	111.28	(8.14)	70.72	(5.22)

/Continúa

Cuadro A-6 (Continuación)

Pais	Crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios a/ 1988-1993		Grado de participación en las importaciones de los Estados Unidos b/ 1994		Posicionamiento en rubros dinámicos (Exportaciones a los Estados Unidos) 1994		Exportaciones de manufacturas (% de exportaciones de bienes) c/ 1992		Ganancia de participación en rubros de exportaciones a los Estados Unidos d/ 1994		Grado de diversificación (Exportaciones a los Estados Unidos) b/ e/ 1994	
Países pequeños de América del Sur												
Bolivia	5.01	(19)	0.039	(18)	-66.12	(27)	15.7%	(25)	42.71	(8)	23	(22)
Ecuador	7.11	(16)	0.260	(8)	-51.02	(24)	4.0%	(32)	31.06	(11)	64	(15)
Paraguay	19.26	(1)	0.012	(23)	-23.56	(18)	9.2%	(30)	149.32	(2)	18	(23)
Uruguay	9.71	(6)	0.025	(20)	-49.03	(23)	36.7%	(11)	-129.46	(30)	41	(17)
Media	10.27	(10.50)	0.08	(17.25)	-47.43	(23.00)	16.4%	(24.50)	23.41	(12.75)	36.50	(19.25)
Desviación estándar	6.29	(8.43)	0.12	(6.50)	17.65	(3.74)	0.14	(9.47)	114.97	(12.09)	20.82	(3.86)
Países del Caribe												
Bahamas	2.74	(27)	0.031	(19)	-202.31	(32)	20.3%	(22)	-118.62	(29)	25	(21)
Barbados	2.63	(28)	0.005	(27)	48.63	(2)	37.5%	(10)	-108.26	(28)	14	(25)
Belice	8.01	(12)	0.008	(25)	-63.15	(26)	12.9%	(27)	-21.90	(25)	14	(26)
Dominica	4.62	(22)	0.001	(30)	-13.62	(14)	29.2%	(16)	-5.73	(20)	0	(33)
Granada	5.00	(20)	0.001	(30)	-14.99	(16)	32.1%	(13)	-106.29	(27)	4	(30)
Guyana	13.49	(2)	0.015	(22)	-122.08	(30)	26.1%	(19)	79.79	(5)	16	(24)
Haití	-10.22	(33)	0.009	(24)	35.01	(3)	83.2%	(1)	-444.09	(32)	33	(19)
Jamaica	7.05	(17)	0.112	(15)	-31.23	(20)	61.3%	(3)	16.25	(14)	87	(13)
Saint Kitts y Nevis	8.94	(8)	0.003	(29)	31.86	(4)	53.3%	(5)	27.76	(13)	9	(29)
San Vicente y las Granadinas	-2.44	(32)	0.001	(30)	87.03	(1)	23.2%	(21)	-253.07	(31)	4	(32)
Santa Lucía	6.90	(18)	0.004	(28)	20.45	(5)	29.2%	(17)	-58.92	(26)	13	(27)
Suriname	0.90	(20)	0.007	(26)	-242.68	(32)	69.51	(6)	10	(28)
Trinidad y Tabago	2.04	(29)	0.167	(13)	-36.16	(21)	33.0%	(12)	6.27	(17)	37	(18)
Media	3.82	(20.62)	0.03	(24.46)	-38.71	(15.85)	0.37	(13.83)	-70.56	(21.00)	20.46	(25.00)
Desviación estándar	5.84	(9.36)	0.05	(5.71)	97.69	(11.93)	0.20	(8.04)	144.30	(9.23)	22.80	(5.87)

/Continúa

Cuadro A-6 (Conclusión)

Pais	Crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios a/ 1986-1993		Grado de participación en las importaciones de los Estados Unidos b/ 1994		Posicionamiento en rubros dinámicos (Exportaciones a los Estados Unidos) 1994		Exportaciones de manufacturas (% de exportaciones de bienes) c/ 1992		Ganancia de participación en rubros de exportaciones a los Estados Unidos d/ 1994		Grado de diversificación (Exportaciones a los Estados Unidos) b/ e/ 1994	
Canadá	4.65	(21)	19.425	(1)	17.36	(6)	0.38	(9)	-1.53	(19)	2445	(1)
Estados Unidos	8.41	(10)					0.764	(2)				
Media	6.53	(15.50)	19.43	(1.00)	17.36	(6.00)	0.57	(5.50)	-1.53	(19.00)	2445.00	(1.00)
Desviación estándar	2.66	(7.78)					0.27	(4.95)				

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

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ El dato de Bolivia comprende el período de 1988 a 1992.

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

c/ El dato de Bahamas y Haití es de 1990; el de Dominica, Guyana, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, de 1991; el de Granada y Saint Kitts y Nevis, de 1989.

d/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Istmo Centroamericano y República Dominicana, con 95% de confiabilidad.

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

Cuadro A-7

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACION EN RECURSOS HUMANOS

País	Nivel relativo de la productividad de la fuerza de trabajo agrícola a/ 1993	Índice de logro educativo b/ (PNUD) 1992	Mano de obra empleada en sectores modernos c/ d/ e/ (no agrícola)
Países grandes de América Latina			
Argentina	13.26 (4)	2.53 (4)	87.90 (11)
Brasil	2.94 (13)	1.91 (27)	77.16 (20)
Colombia	2.65 (14)	2.25 (14)	98.59 (4)
México	3.24 (11)	2.10 (25)	77.40 (19)
Perú	1.79 (23)	2.16 (21)	99.12 (1)
Venezuela	4.16 (8)	2.21 (19)	86.53 (13)
Media	4.67 (12.17)	2.19 (18.33)	87.8 (11.3)
Desviación estándar	4.28 (6.43)	0.20 (8.38)	9.67 (7.71)
Chile	2.03 (19)	2.39 (7)	80.9 (16)
Istmo Centroamericano y la República Dominicana			
Costa Rica	4.61 (7)	2.24 (17)	79.37 (18)
El Salvador	1.04 (29)	1.77 (30)	64.16 (31)
Guatemala	1.98 (21)	1.40 (32)	69.82 (28)
Honduras	0.63 (32)	1.77 (31)	61.79 (32)
Nicaragua	1.30 (27)	1.86 (28)	86.94 (12)
Panamá	3.12 (12)	2.25 (14)	73.69 (25)
República Dominicana	1.79 (23)	1.97 (26)	76.40 (23)
Media	2.07 (21.57)	1.89 (25.43)	73.17 (24.14)
Desviación estándar	1.38 (9.13)	0.30 (7.11)	8.76 (7.20)

/Continúa

Cuadro A-7 (Continuación)

País	Nivel relativo de la productividad de la fuerza de trabajo agrícola a/ 1993		Índice de logro educativo b/ (PNUD) 1992		Mano de obra empleada en sectores modernos c/ d/ e/ (no agrícola)	
Países pequeños de América del Sur						
Bolivia	1.17	(28)	1.85	(29)	98.80	(3)
Ecuador	1.78	(25)	2.12	(23)	68.80	(30)
Paraguay	2.50	(15)	2.14	(22)	98.83	(2)
Uruguay	7.42	(6)	2.47	(6)	85.40	(14)
Media	3.22	(18.50)	2.15	(20.00)	87.96	(12.25)
Desviación estándar	2.85	(10.02)	0.25	(9.83)	14.25	(13.02)
Países del Caribe						
Bahamas	2.02	(20)	2.39	(7)	94.30	(7)
Barbados	9.12	(5)	2.61	(3)	89.90	(9)
Belice	3.49	(9)	2.23	(18)	69.34	(29)
Dominica	2.25	(18)	2.25	(14)	72.86	(26)
Granada	2.26	(17)	2.27	(12)	77.08	(21)
Guyana	1.97	(22)	2.28	(11)	83.18	(15)
Haití	0.07	(33)	1.21	(33)	34.30	(33)
Jamaica	1.01	(30)	2.32	(10)	72.74	(27)
Saint Kitts y Nevis	1.42	(26)	2.38	(9)	74.85	(24)
San Vicente y las Granadinas	0.75	(31)	2.27	(12)	76.78	(22)
Santa Lucía	2.33	(16)	2.12	(23)	79.54	(17)
Suriname	22.52	(3)	2.19	(20)	90.70	(8)
Trinidad y Tabago	3.35	(10)	2.48	(5)	89.60	(10)
Media	4.04	(18.46)	2.23	(13.62)	77.32	(19.08)
Desviación estándar	5.97	(9.85)	0.33	(8.17)	15.21	(8.72)

/Continúa

Cuadro A-7 (Conclusión)

País	Nivel relativo de la productividad de la fuerza de trabajo agrícola <i>a/</i> 1993	Índice de logro educativo <i>b/</i> (PNUD) 1992	Mano de obra empleada en sectores modernos <i>c/ d/ e/</i> (no agrícola)
Canadá	25.52 (2)	2.80 (2)	96.5 (6)
Estados Unidos	27.05 (1)	2.81 (1)	97.1 (5)
Media	26.28 (1.50)	2.81 (1.50)	96.80 (5.50)
Desviación estándar	1.08 (0.71)	0.01 (0.71)	0.42 (0.71)

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial; PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano, CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe; FAO, Anuario de Producción; FMI, Estadísticas Financieras Internacionales; OIT, Estadísticas del Trabajo.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ El dato de Dominica y Granada es de 1981; el de Belice, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, de 1980. El de Bahamas, de 1989, y es una estimación de la CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

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

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

d/ Para Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela, los datos son de 1992; el de República Dominicana es de 1981; el de Argentina, de 1980; y el de México, de 1990.

e/ El dato de Bolivia, Paraguay, Trinidad y Tabago, Canadá y los Estados Unidos es de 1991; el de Ecuador y Haití, de 1990; el de Suriname, Bahamas, Belice, Guyana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, de 1980; el de Uruguay, de 1985; el de Barbados y Jamaica, de 1982; y el de Belice, de 1981.

Cuadro A-8

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DE INFRAESTRUCTURA

País	Número de líneas telefónicas por 1.000 habitantes a/ 1992		Kilómetros de carretera pavimentada por millón de habitantes b/ 1992		Consumo total de energía eléctrica residencial (kWh por habitante) c/ 1990-1992	
Países grandes de América Latina						
Argentina	123	(11)	1856	(16)	365.20	(13)
Brasil	71	(21)	929	(21)	334.20	(14)
Colombia	85	(19)	383	(27)	379.49	(11)
México	80	(20)	1019	(20)	411.26	(9)
Perú	27	(28)	347	(29)	209.86	(20)
Venezuela	91	(17)	10296	(3)	533.90	(6)
Media						
	79.50	(19.33)	2,471.67	(19.33)	372.32	(12.17)
Desviación estándar						
	31.25	(5.54)	3,872.11	(9.31)	105.43	(4.79)
Chile						
	94.00	(16)	808.00	(22)	401.83	(10)
Istmo Centroamericano y la República Dominicana						
Costa Rica	102	(13)	1756	(17)	517.99	(7)
El Salvador	31	(26)	323	(30)	190.07	(21)
Guatemala	22	(29)	320	(31)	73.03	(30)
Honduras	21	(30)	443	(25)	170.06	(24)
Nicaragua	14	(32)	414	(26)	103.97	(29)
Panamá	97	(15)	1332	(19)	708.49	(3)
República Dominicana	66	(23)	364	(28)	375.78	(12)
Media						
	50.43	(24.00)	707.43	(25.14)	305.63	(18.00)
Desviación estándar						
	37.53	(7.44)	586.15	(5.34)	237.63	(10.74)

/Continúa

Cuadro A-8 (Continuación)

País	Número de líneas telefónicas por 1,000 habitantes a/ 1992	Kilómetros de carretera pavimentada por millón de habitantes b/ 1992	Consumo total de energía eléctrica residencial (kWh por habitante) c/ 1990-1992
Países pequeños de América del Sur			
Bolivia	33 (25)	258 (32)	166.75 (25)
Ecuador	48 (24)	476 (24)	188.97 (22)
Paraguay	28 (27)	592 (23)	245.33 (17)
Uruguay	168 (7)	2,106 (14)	564.02 (5)
Media	69.25 (20.75)	858 (23)	291.27 (17.25)
Desviación estándar	66.38 (9.25)	843 (7)	184.82 (8.81)
Países del Caribe			
Bahamas	533 (3)	7,261 (5)	1,264.21 (2)
Barbados	421 (4)	6,006 (6)	1,534.75 (1)
Belice	101 (14)	4,506 (10)	187.75 (23)
Dominica	204 (6)	8,508 (4)	145.27 (27)
Granada	295 (5)	5,750 (9)	234.43 (19)
Guyana	20 (31)	5,981 (7)	107.41 (28)
Haití	8 (33)	110 (33)	19.74 (31)
Jamaica	70 (22)	1,881 (15)	240.21 (18)
Saint Kitts y Nevis	90 (18)	3,254 (13)	316.33 (15)
San Vicente y las Granadinas	154 (8)	4,397 (11)	159.81 (26)
Santa Lucía	123 (11)	4,131 (12)	265.90 (16)
Suriname	144 (9)	5,949 (8)	494.10 (8)
Trinidad y Tabago	142 (10)	1,724 (18)	692.70 (4)
Media	177.31 (13.38)	4,573.79 (11.62)	435.59 (16.77)
Desviación estándar	154.03 (9.90)	2,367.90 (7.58)	464.43 (10.30)

/Continúa

Cuadro A-8 (Conclusión)

País	Número de líneas telefónicas por 1.000 habitantes a/ 1992		Kilómetros de carretera pavimentada por millón de habitantes b/ 1992		Consumo total de energía eléctrica residencial (kWh por habitante) c/ 1990-1992
Canadá	592	(1)	11,451	(2)	
Estados Unidos	565	(2)	14,453	(1)	
Media	578.50	(1.50)	12,952.00	(1.50)	
Desviación estándar	19.09	(0.71)	2,122.73	(0.71)	

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial. OLADE, Estadísticas e indicadores económico-energéticos de América Latina y el Caribe. CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ Los datos de los países del Caribe, a excepción de Jamaica y Trinidad y Tabago, son del PNUD y corresponden al promedio 1990-1992.

b/ Las cifras de los países del Caribe, a excepción de Jamaica y Trinidad y Tabago, y de Paraguay, son de la CEPAL. El dato de Paraguay y San Vicente y las Granadinas es de 1993; el de Barbados y Belice, de 1991; el de Suriname, de 1990; el de Santa Lucía, de 1988; el de Haití, Bahamas, Saint Kitts y Nevis, Dominica y Guyana, de 1985; el de Granada, de 1983. Los datos de Belice, Dominica, Granada, Guyana y Santa Lucía son estimados de la CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

c/ El dato de Bahamas, Belice, Dominica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, son estimaciones de la CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro A-9

INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACION DE LAS POLITICAS Y DE RIESGOS

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
A. Indicadores de política macroeconómica			
Ahorro corriente del gobierno central	Promedio de 3 años	Adecuación de la estructura fiscal, capacidad de financiar internamente la inversión pública	CEPAL Banco Mundial
Crédito al sector privado/crédito interno total	Promedio de 3 años	Capacidad de canalización del financiamiento bancario hacia el sector privado, ausencia de desplazamiento de la inversión privada por el sector público	FMI
Tasa pasiva de interés real	Promedio de 3 años	Rigor en la orientación de la política monetaria	FMI
Reservas internacionales netas/Importaciones de bienes y servicios	Promedio de 3 años	Capacidad de autofinanciar importaciones	CEPAL FMI
Predictibilidad del tipo de cambio real	Con base en regresión que cubre 16 años	Capacidad de reducir las fluctuaciones entre inflación y tipo de cambio; preocupación de las autoridades por la competitividad externa	CEPAL FMI Banco Mundial
Impuesto inflacionario/Ingresos tributarios	Promedio de 3 años	Indicador de la solidez fiscal (vulnerabilidad en caso de estabilización), transparencia de política macroeconómica	FMI CEPAL
Impuesto comercio exterior/Ingresos tributarios	Ultimo año disponible 1992	Mide la dependencia fiscal del comercio exterior	FMI BID
B. Indicadores de política comercial			
Promedio arancelario	Ultimo año disponible 1994	Mide la cercanía o alejamiento a situación de libre comercio	OEA
Dispersión arancelaria	Ultimo año disponible 1994	Mide la importancia de sectores más protegidos y sensibles, así como ausencia de racionalización arancelaria	OEA
Año de adhesión al GATT	Ultimo año disponible 1995	Indicador de experiencia con la gestión y negociación de compromisos multilaterales	GATT/OMC

/Continúa

Cuadro A-9 (Continuación)

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
Número de acuerdos firmados de la Ronda Tokyo	Ultima fecha disponible mayo, 1994	Mide el compromiso con el GATT y acuerdos multilaterales de comercio	GATT/OMC
Número de veces que ha sido sometido a investigaciones en derechos compensatorios (GATT)	1985-1994	Mide la propensión a utilizar derechos compensatorios como política proteccionista	GATT/OMC
C. Indicadores de política de apoyo a la transformación productiva			
Gasto público en educación como porcentaje del PIB	Ultimo año disponible 1992	Mide el esfuerzo del gobierno y de la sociedad en favor de la educación	UNESCO
Alumnos por maestro: primaria y secundaria	Ultimo año disponible 1992	Mide la calidad de política de educación	UNESCO CEPAL
Privatización (sí o no) de empresas de Telecomunicaciones	Ultimo año disponible 1992	Indicador de política más orientada al mercado	Información de los gobiernos
Consumo de energía /PIB	Ultimo año disponible 1992	Mide el grado de ahorro o desperdicio de energía: depende de la política energética	CEPAL Banco Mundial
Total de área protegida/área total	Ultimo año disponible 1993	Indicador de la seriedad de política del medio ambiente	World Resources
Crecimiento en el número de líneas telefónicas	1990-1992	Indicador de atención de la política económica a inversiones en comunicaciones	Banco Mundial PNUD
D. Riesgos Indicadores de la vulnerabilidad comercial			
Coefficiente de apertura comercial (X + M)/PIB	Promedio de 3 años 1992-1994	Mayor vulnerabilidad a shocks externos	CEPAL FMI
Grado de concentración (exportaciones a los Estados Unidos de los 10 principales productos como porcentaje del total)	Ultimo año disponible 1994	Mayor vulnerabilidad a modificaciones de los términos del intercambio y ausencia de portafolio diversificado	Departamento de Comercio de los Estados Unidos
Exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos (porcentaje de las exportaciones totales)	Ultimo año disponible 1994	Vulnerabilidad a presiones proteccionistas	Departamento de Comercio de los Estados Unidos

/Continúa

Cuadro A-9 (Conclusión)

Indicador	Cobertura/Plazo	Justificación	Fuente
E. Indicadores de la vulnerabilidad macroeconómica			
Acervo de deuda externa/exportaciones de bienes y servicios	Promedio de 3 años (1991-1993)	Capacidad para financiar externamente un shock externo y una restricción de liquidez externa	Banco Mundial
Saldo comercial/PIB	Promedio de 3 años	Equilibrio externo fundamental	CEPAL FMI
Rezagos acumulados en el tipo de cambio real	5 años	Probabilidad de un ajuste cambiario	CEPAL FMI Banco Mundial
Coefficiente de variación de los ingresos de divisas	Quitándole la tendencia, 5 años	Incertidumbre de los flujos comerciales de divisas, probabilidad de crisis transitorias de liquidez	CEPAL FMI
Intereses de la deuda externa/exportaciones de bienes y servicios	Promedio de 3 años (1991-1993)	Capacidad para servir la deuda existente y contratar nuevos compromisos en caso de necesidad	Banco Mundial
Asistencia oficial para el desarrollo	Promedio de 3 años	Vulnerabilidad a reducciones de ayuda externa	PNUD
Ahorro doméstico/PIB	Promedio de 3 años	Capacidad de enfrentar internamente un shock externo, indicador de estabilidad macroeconómica externa	FMI

Cuadro A-10

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DEL GRADO DE PREPARACION DE POLITICAS MACROECONOMICAS

Pais	Ahorro corriente del gobierno central a/ (% del PIB) (Promedio de 3 años)	Crédito sector privado/crédito interno b/ (Promedio de 3 años)	Tasa de interés real (pasiva) c/ (Promedio de 3 años)	Impuesto comercio exterior/ingresos tributarios d/ e/ 1992	Impuesto inflacionario/ingresos tributarios	Reservas internacionales meses de importaciones (Promedio de 3 años) f/ g/ h/	Predictibilidad del tipo de cambio real (Error promedio 1992-1994) i/ j/ k/
Países grandes de América Latina							
Argentina	0.8 (21)	70.3 (24)	8.9 (28)	28.4 (23)	2.0 (7)	7.2 (7)	9.0 (26)
Brasil	0.4 (24)	65.0 (28)	10.1 (29)	2.5 (2)	2.7 (11)	10.2 (2)	10.4 (28)
Colombia	8.0 (3)	88.7 (10)	2.3 (8)	19.2 (16)	8.5 (18)	8.5 (4)	9.0 (26)
México	2.6 (13)	85.3 (14)	3.8 (11)	4.9 (4)	2.6 (10)	3.3 (12)	5.7 (21)
Perú	1.2 (19)	101.8 (5)	-4.0 (24)	12.6 (10)	11.2 (21)	8.3 (5)	5.4 (20)
Venezuela	0.0 (25)	67.4 (27)	0.3 (12)	12.8 (11)	29.8 (29)	7.3 (6)	5.0 (17)
Media	2.17 (17.50)	79.75 (18.00)	3.57 (18.67)	13.40 (11.00)	9.47 (16.00)	7.47 (6.00)	7.42 (23.00)
Desviación estándar	2.99 (8.29)	14.54 (9.65)	5.30 (9.37)	9.49 (7.75)	10.64 (8.25)	2.31 (3.41)	2.31 (4.29)
Chile	5.3 (7)	75.2 (21)	5.3 (22)	11.7 (8)	17.7 (26)	9.1 (3)	5.2 (19)
Istmo Centroamericano y República Dominicana							
Costa Rica	-1.6 (28)	71.3 (23)	1.7 (5)	23.4 (20)	6.1 (16)	4.7 (9)	1.7 (8)
El Salvador	-0.1 (26)	69.5 (25)	0.1 (13)	19.0 (15)	11.9 (24)	2.9 (14)	3.1 (15)
Guatemala	1.6 (17)	91.7 (8)	-0.5 (15)	24.1 (21)	9.6 (19)	3.3 (12)	2.0 (11)
Honduras	0.8 (21)	81.9 (15)	-1.3 (16)	30.6 (25)	7.2 (17)	1.5 (25)	5.0 (17)
Nicaragua	-1.2 (27)	15.3 (32)	4.3 (18)	21.2 (19)	3.2 (14)	1.5 (25)	12.0 (29)
Panamá	1.8 (15)	107.1 (3)	4.7 (21)	25.4 (22)	0.0 (1)	11.1 (1)	0.0 (1)
República Dominicana	8.2 (2)	99.1 (7)	8.5 (27)	36.5 (26)	2.9 (12)	2.0 (20)	3.0 (14)
Media	1.36 (19.43)	76.56 (16.14)	2.50 (16.43)	25.74 (21.14)	5.84 (14.71)	3.86 (15.14)	3.83 (13.57)
Desviación estándar	3.29 (9.18)	30.36 (10.81)	3.51 (6.83)	5.97 (3.72)	4.13 (7.16)	3.39 (8.82)	3.91 (8.64)

Cuadro A-10 (Continuación)

País	Ahorro corriente del gobierno central a/ (% del PIB) (Promedio de 3 años)		Crédito sector privado/crédito interno b/ (Promedio de 3 años)		Tasa de interés real (pasiva) c/ (Promedio de 3 años)		Impuesto comercio exterior/ingresos tributarios d/ e/ 1992		Impuesto inflacionario/ingresos tributarios		Reservas internacionales meses de importaciones (Promedio de 3 años) f/ g/ h/		Predictibilidad del tipo de cambio real (Error promedio 1992-1994) i/ g/ h/	
Países pequeños de América del Sur														
Bolivia	3.1	(12)	81.1	(17)	10.8	(30)	10.1	(7)	11.5	(23)	1.4	(27)	1.7	(8)
Ecuador	6.7	(5)	87.1	(12)	-0.3	(14)	14.6	(13)	9.6	(19)	4.2	(10)	6.0	(23)
Paraguay	2.1	(14)	81.0	(18)	2.5	(9)	19.3	(17)	11.4	(22)	4.2	(10)	4.1	(16)
Uruguay	4.3	(9)	68.4	(26)	-5.5	(26)	7.5	(5)	23.0	(28)	2.6	(15)	2.6	(13)
Media	4.05	(10.00)	79.40	(18.25)	1.88	(19.75)	12.88	(10.50)	13.88	(23.00)	3.10	(15.50)	3.61	(15.00)
Desviación estándar	1.98	(3.92)	7.87	(5.80)	6.81	(9.88)	5.19	(5.51)	6.15	(3.74)	1.36	(8.02)	1.88	(6.27)
Países del Caribe														
Bahamas	1.5	(18)	77.8	(20)	1.9	(7)	59.0	(30)	2.1	(8)	1.0	(30)	1.6	(7)
Barbados	1.8	(15)	63.6	(29)	4.5	(19)	12.1	(9)	1.5	(5)	2.1	(19)	2.0	(11)
Belice	12.4	(1)	91.7	(8)	6.0	(23)	55.4	(29)	0.9	(2)	1.8	(21)	0.2	(2)
Dominica	4.6	(8)	79.5	(19)	1.2	(2)					1.8	(21)	1.1	(3)
Granada	0.7	(23)	86.4	(13)	1.7	(5)					2.4	(16)	1.1	(3)
Guyana	-19.2	(31)	10.1	(33)	23.6	(31)	13.4	(12)	17.0	(25)	6.4	(8)		
Haití	-3.7	(29)	36.9	(31)			20.9	(18)	133.4	(30)	0.3	(32)	7.9	(25)
Jamaica	3.8	(11)	115.6	(1)	-4.0	(24)	18.0	(14)	17.9	(27)	1.4	(28)	7.1	(24)
Samt Krtts y Nevis	3.9	(10)	101.1	(6)	3.4	(10)	46.4	(27)	1.6	(6)	2.2	(17)	1.4	(6)
San Vicente y las Granadinas	6.4	(6)	104.4	(4)	1.5	(3)	51.6	(28)	3.1	(13)	2.2	(18)	1.1	(3)
Santa Lucía	7.0	(4)	108.0	(2)	1.6	(4)	28.7	(24)	2.5	(9)	1.8	(21)	1.7	(8)
Suriname	-16.4	(30)	46.7	(30)									12.6	(30)
Trinidad y Tabago	1.0	(20)	73.7	(22)	-1.9	(17)	9.4	(6)	3.9	(15)	1.8	(21)	5.8	(22)
Media	0.29	(15.85)	76.58	(16.77)	3.59	(13.18)	31.49	(19.70)	18.39	(14.00)	2.10	(21.00)	3.61	(12.00)
Desviación estándar	8.91	(10.22)	30.66	(11.80)	7.18	(10.04)	19.57	(9.01)	40.91	(9.99)	1.47	(6.56)	3.83	(10.26)

Cuadro A-10 (Conclusión)

País	Ahorro corriente del gobierno central a/ (% del PIB) (Promedio de 3 años)	Crédito sector privado/crédito interno b/ (Promedio de 3 años)	Tasa de interés real (pasiva) c/ (Promedio de 3 años)	Impuesto comercio exterior/ingresos tributarios d/ e/ 1992	Impuesto inflacionario/ingresos tributarios	Reservas internacionales meses de importaciones (Promedio de 3 años) f/ g/ h/	Predictibilidad del tipo de cambio real (Error promedio 1992-1994) f/ g/ h/
Canadá		87.3 (11)	4.5 (19)	3.2 (3)	1.0 (4)	1.0 (30)	
Estados Unidos		81.7 (16)	1.0 (1)	1.7 (1)	0.9 (2)	1.2 (29)	
Media		84.5 (13.5)	2.75 (10.0)	2.45 (2.0)	0.95 (3.0)	1.1 (29.5)	
Desviación estándar		3.96 (3.54)	2.47 (12.73)	1.06 (1.41)	0.07 (1.41)	0.14 (0.71)	

Fuente: CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe y Estudio económico de América Latina y el Caribe. Banco Mundial, Caribbean Region "Current economic situation". FMI, Estadísticas Financieras Internacionales. CEPAL, Selected Statistical Indicator of Caribbean Countries; FMI, Government Finance Statistics; BID, Progreso Económico y Social en América Latina.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ Los datos de los países del Caribe, a excepción de Trinidad y Tabago, Bahamas y Haití, fueron obtenidos de "Selected Statistical Indicators of Caribbean Countries", publicado por la CEPAL.

b/ Los datos de Uruguay, Chile, Dominica, Granada, Haití, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tabago pertenecen al rubro "Panorama monetario", mientras que el resto corresponde a "Panorama Bancario".

c/ El dato de Nicaragua no considera el efecto de la "cláusula de mantenimiento de valor" que indexa el capital al tipo de cambio.

d/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, con 95% de confiabilidad.

e/ El dato de Trinidad y Tabago es de 1989; el de Ecuador y San Vicente y las Granadinas, de 1990; el de Canadá y Santa Lucía, de 1991; el de Bolivia, Chile, Paraguay, Saint Kitts y Nevis y los Estados Unidos, de 1993, y el de Belice, de 1994.

f/ La media de los países pequeños de América del Sur es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 95% de confiabilidad.

g/ La media de los países del Caribe es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 95% de confiabilidad.

h/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, con 90% de confiabilidad.

Cuadro A-11

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DE POLITICA COMERCIAL

País	Media del arancel a/ 1994	Dispersión del arancel a/ b/ c/ 1994	Año de adhesión al GATT	Acuerdos Ronda Tokyo firmados hasta mayo de 1994 c/ d/ e/	Investigaciones GATT c/ d/ f/ 1985-1994
Países grandes de América Latina					
Argentina	15.82 (26)	9.22 (16)	1967 (13)	6 (3)	6 (30)
Brasil	10.69 (6)	7.17 (13)	1948 (1)	6 (3)	17 (33)
Colombia	11.57 (9)	6.40 (10)	1981 (16)	2 (7)	5 (29)
México	11.58 (10)	4.15 (4)	1986 (18)	4 (5)	2 (26)
Perú	16.32 (27)	3.38 (3)	1951 (8)	2 (7)	6 (30)
Venezuela	11.80 (23)	6.04 (6)	En curso (30)	0 (14)	3 (28)
Media	12.96 (16.83)	6.06 (8.67)	1967 (17)	3.33 (6.50)	6.50 (29.33)
Desviación estándar	2.44 (9.50)	2.11 (5.20)	17.13 (6.83)	2.42 (4.09)	5.39 (2.34)
Chile	10.96 (8)	0.66 (1)	1949 (4)	4 (5)	1 (21)
Istmo Centroamericano y República Dominicana					
Costa Rica	11.74 (11)	7.88 (15)	1990 (19)	0 (14)	1 (21)
El Salvador	9.21 (4)	6.06 (7)	1991 (21)	0 (14)	1 (21)
Guatemala	10.82 (7)	7.07 (12)	1991 (21)	1 (9)	0 (1)
Honduras	17.90 (29)	10.39 (18)	1994 (26)	0 (14)	0 (1)
Nicaragua	17.38 (28)	18.96 (30)	1950 (5)	0 (14)	0 (1)
Panamá	27.50 (31)	31.50 (31)	En curso (30)	0 (14)	0 (1)
República Dominicana	19.80 (30)	9.40 (17)	1950 (5)	1 (9)	0 (1)
Media	16.34 (20.00)	13.04 (18.57)	1978 (16)	0.29 (12.57)	0.29 (6.71)
Desviación estándar	6.36 (12.06)	9.19 (8.92)	21.47 (8.95)	0.49 (2.44)	0.49 (9.76)

/Continúa

Cuadro A-11 (Continuación)

Pais	Media del arancel 1994 a/		Dispersión del arancel a/ b/ c/ 1994		Año de adhesión al GATT		Acuerdos Ronda Tokyo firmados hasta mayo de 1994 c/ d/ e/		Investigaciones GATT c/ d/ f/ 1985-1994	
Países pequeños de América del Sur										
Bolivia	9.80	(5)	0.99	(2)	1990	(19)	0	(14)	0	(1)
Ecuador	11.91	(24)	6.28	(9)	En curso	(30)	0	(14)	1	(21)
Paraguay	8.03	(2)	7.72	(14)	1994	(26)	1	(9)	0	(1)
Uruguay	14.74	(25)	5.86	(5)	1953	(9)	0	(14)	1	(21)
Media	11.12	(14.00)	5.21	(7.50)	1979	(21.00)	0.25	(12.75)	0.50	(11.00)
Desviación estándar	2.89	(12.19)	2.93	(5.20)	1,139.59	(9.20)	0.50	(2.50)	0.58	(11.55)
Países del Caribe										
Bahamas	11.79	(12)	12.14	(19)	En curso	(30)	0	(14)	0	(1)
Barbados	11.79	(12)	12.14	(19)	1967	(13)	0	(14)	0	(1)
Belice	11.79	(12)	12.14	(19)	1983	(17)	0	(14)	0	(1)
Dominica	11.79	(12)	12.14	(19)	1993	(23)	0	(14)	0	(1)
Granada	11.79	(12)	12.14	(19)	1994	(26)	0	(14)	0	(1)
Guyana	11.79	(12)	12.14	(19)	1966	(12)	0	(14)	0	(1)
Haití					1950		1		0	
Jamaica	11.79	(12)	12.14	(19)	1963	(11)	1	(9)	0	(1)
Saint Kitts y Nevis	11.79	(12)	12.14	(19)	1994	(26)	0	(14)	0	(1)
San Vicente y las Granadinas	11.79	(12)	12.14	(19)	1993	(23)	0	(14)	0	(1)
Santa Lucía	11.79	(12)	12.14	(19)	1993	(23)	0	(14)	0	(1)
Suriname					1978		0		0	
Trinidad y Tabago	11.79	(12)	12.14	(19)	1962	(10)	0	(14)	0	(1)
Media	11.79	(12)	12.14	(19)	1978	(10)	0.15	(14)	0.00	(1)
Desviación estándar	0.00	(0.00)	0.00	(0.00)	15.79	(6.47)	0.38	(1.51)	0.00	(0.00)

/Continúa

Cuadro A-11 (Conclusión)

País	Media del arancel 1994 <u>a/</u>	Dispersión del arancel <u>a/ b/ c/</u> 1994	Año de adhesión al GATT	Acuerdos Ronda Tokyo firmados hasta mayo de 1994 <u>c/ d/ e/</u>	Investigaciones GATT <u>c/ d/ e/</u> 1985-1994
Canadá	8.66 (3)	7.00 (11)	1948 (1)	10 (1)	14 (32)
Estados Unidos	6.36 (1)	6.08 (8)	1948 (1)	9 (2)	2 (26)
Media	7.51 (2.00)	6.54 (9.5)	1948 (1)	9.50 (1.50)	8.00 (29.00)
Desviación estándar	1.63 (1.41)	0.65 (2.12)	0.00 (0.00)	0.71 (0.71)	8.49 (4.24)

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

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ Los datos de los Estados Unidos y Canadá son de 1993.

b/ La media de los países del Istmo Centroamericano y República Dominicana es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 90% de confiabilidad.

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

d/ La media de los países del Istmo Centroamericano y República Dominicana es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 95% de confiabilidad.

e/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países pequeños de América del Sur, con 95% de confiabilidad.

f/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países pequeños de América del Sur, con 90% de confiabilidad.

Cuadro A-12

HEMISFERIO OCCIDENTAL: POLITICAS DE APOYO A LA TRANSFORMACION PRODUCTIVA

Pais	Gasto público en educación (% del PNB) a/ b/ 1992		Alumnos/maestro Primaria c/ d/ 1992		Alumnos/maestro Secundaria e/ f/ g/ 1992		Privatización empresas de telecomunicaciones		Consumo de energía/PIB h/ 1992		Total área protegida (% de área total) g/ i/ 1993		Crecimiento en líneas telefónicas j/ 1988-1992	
Países grandes de América Latina														
Argentina	3.1	(21)	18	(2)	8	(1)	Sí	(1)	0.29	(8)	3.4%	(18)	28.1%	(9)
Brasil	4.6	(15)	23	(8)	14	(4)	No	(15)	0.62	(20)	3.3%	(20)	12.7%	(7)
Colombia	3.1	(21)	28	(18)	21	(24)	No	(15)	0.82	(27)	8.2%	(10)	13.3%	(16)
México	5.2	(12)	30	(25)	16	(11)	Sí	(1)	0.39	(12)	5.1%	(13)	21.2%	(13)
Perú	1.5	(32)	28	(18)	19	(17)	Sí	(1)	0.62	(20)	3.2%	(21)	3.8%	(24)
Venezuela	5.2	(12)	23	(8)	9	(2)	Sí	(1)	1.18	(30)	30.2%	(2)	18.2%	(15)
Media	3.78	(18.83)	25.00	(13.17)	14.50	(9.83)		(5.67)	0.65	(19.50)	8.9%	(14.0%)	16.2%	(15.67)
Desviación estándar	1.47	(7.63)	4.47	(8.54)	5.24	(9.24)		(7.23)	0.32	(8.43)	0.11	(7.24)	0.08	(4.97)
Chile	2.9	(23)	25	(13)	14	(4)	Sí	(1)	0.60	(18)	18.1%	(4)	44.6%	(6)
Istmo Centroamericano y República Dominicana														
Costa Rica	4.5	(16)	32	(26)	20	(19)	No	(15)	0.65	(22)	12.1%	(7)	9.7%	(19)
El Salvador	1.6	(30)	38	(31)	28	(32)	No	(15)	0.40	(13)	0.9%	(22)	29.2%	(8)
Guatemala	1.2	(33)	34	(27)	14	(4)	No	(15)	0.24	(3)	7.6%	(11)	4.8%	(23)
Honduras	4.0	(19)	38	(31)	23	(29)	No	(15)	0.79	(25)	4.8%	(15)	23.5%	(12)
Nicaragua	4.1	(17)	37	(29)	35	(33)	No	(15)	1.22	(31)	7.3%	(12)	7.7%	(21)
Panamá	5.5	(9)	23	(8)	20	(19)	No	(15)	0.52	(16)	17.2%	(5)	9.0%	(20)
República Dominicana	1.6	(30)	47	(33)	15	(8)	Sí	(1)	0.68	(23)	21.5%	(3)	37.5%	(7)
Media	3.21	(22.00)	35.57	(26.43)	22.14	(20.57)		(13.00)	0.64	(19.00)	10.2%	(10.71)	17.3%	(15.71)
Desviación estándar	1.71	(9.02)	7.28	(8.48)	7.38	(11.50)		(5.29)	0.31	(9.18)	0.07	(6.50)	0.13	(6.58)

/Continúa

Cuadro A-12 (Continuación)

País	Gasto público en educación (% del PNB) a/ b/ 1992		Alumnos/maestro Primaria c/ d/ 1992		Alumnos/maestro Secundaria e/ f/ g/ 1992		Privatización empresas de telecomunicaciones	Consumo de energía/PIB h/ 1992		Total área protegida (% de área total) g/ i/ 1993		Crecimiento en líneas teléfonicas j/ 1988-1992		
Países pequeños de América del Sur														
Bolivia	2.7	(26)	25	(13)	18	(13)	No	(15)	0.47	(15)	8.4%	(9)	26.9%	(10)
Ecuador	2.7	(26)	29	(21)	22	(27)	No	(15)	0.61	(19)	39.3%	(1)	2.1%	(28)
Paraguay	2.2	(28)	23	(8)	20	(19)	No	(15)	0.40	(13)	3.6%	(17)	7.7%	(22)
Uruguay	2.8	(24)	21	(6)	18	(13)	No	(15)	0.53	(17)	0.2%	(32)	25.4%	(11)
Media	2.60	(26.00)	24.50	(12.00)	19.50	(18.00)		(15.00)	0.50	(16.00)	12.9%	14.75	15.5%	(17.75)
Desviación estándar	0.28	(1.63)	3.42	(6.68)	1.91	(6.63)		(0.00)	0.09	(2.58)	0.18	(13.23)	0.12	(8.73)
Países del Caribe														
Bahamas	6.2	(7)	28	(18)	21	(24)	No	(15)	0.31	(10)	0.3%	(23)	1.5%	(30)
Barbados	7.9	(2)	19	(4)	18	(13)	Sí	(1)	0.32	(11)	0.3%	(23)	3.2%	(26)
Belize	5.4	(11)	26	(15)	14	(4)	Sí	(1)	0.25	(6)	12.7%	(6)		
Dominica	5.8	(8)	29	(21)	22	(27)	No	(15)	0.17	(1)	0.3%	(23)	137.2%	(2)
Granada	6.9	(5)	27	(17)	20	(19)	Sí	(1)	0.29	(8)	0.3%	(23)	360.9%	(1)
Guyana	4.7	(14)	34	(27)	21	(24)	Sí	(1)	0.88	(29)	0.3%	(23)	105.0%	(3)
Haití	2.0	(29)	29	(21)	19	(17)	No	(15)	0.18	(2)	0.3%	(23)	-11.1%	(32)
Jamaica	4.1	(17)	37	(29)	26	(31)	No	(15)	0.83	(28)	0.1%	(33)	55.6%	(5)
Saint Kitts y Nevis	2.8	(24)	21	(6)	15	(8)	Sí	(1)	0.24	(3)	0.3%	(23)	18.4%	(14)
San Vicente y las Granadinas	6.7	(6)	20	(5)	25	(30)	Sí	(1)	0.27	(7)	0.3%	(23)	81.2%	(4)
Santa Lucía	5.5	(10)	29	(21)	18	(13)	Sí	(1)	0.24	(3)	0.3%	(23)	1.7%	(29)
Suriname	8.3	(1)	23	(8)	12	(3)	No	(15)	0.76	(24)	4.5%	(16)	10.8%	(18)
Trinidad y Tabago	4.0	(19)	26	(15)	20	(19)	No	(15)	0.79	(25)	3.4%	(18)	0.7%	(31)
Media	5.41	(11.77)	26.77	(15.92)	19.31	(17.85)		(7.46)	0.42	(12.08)	1.80%	(21.54)	63.75%	(16.25)
Desviación estándar	1.87	(8.48)	5.23	(8.17)	4.03	(9.31)		(7.26)	0.27	(10.50)	0.04	(6.02)	1.05	(12.82)

/Continúa

Cuadro A-12 (Conclusión)

País	Gasto público en educación (% del PNB) a/ b/ 1992		Alumnos/maestro Primaria c/ d/ 1992		Alumnos/maestro Secundaria e/ f/ g/ 1992		Privatización empresas de telecomunicaciones	Consumo de energía/PIB h/ 1992	Total área protegida (% de área total) g/ i/ 1993		Crecimiento en líneas telefónicas j/ 1988-1992
Canadá	7.6	(3)	17	(1)	16	(11)	Sí (1)		5.0%	(14)	2.6% (27)
Estados Unidos	7.0	(4)	18	(2)	15	(8)	Sí (1)		10.5%	(8)	3.7% (25)
Media	7.3	(3.5)	17.5	(1.5)	15.5	(9.5)	(1)		7.8%	(11)	3.2% (26)
Desviación estándar	0.42	(0.71)	0.71	(0.71)	0.71	(2.12)	(0.00)		0.04	(4.24)	0.01 (1.41)

Fuente: UNESCO, Anuario Estadístico 1994; OLADE, Energía en Cifras; World Resources, A Guide to the Global Environment; Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, y PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ El dato de Bolivia, Saint Kitts y Nevis, Guatemala, Honduras y Trinidad y Tabago, es de 1991; el de Perú, Barbados, Guyana, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Dominica, de 1990; el de Brasil, de 1989; el de Santa Lucía, Bahamas y Granada, de 1986.

b/ La media de los países del Caribe es significativamente diferente a la media de los países grandes de América Latina, con 90% de confiabilidad.

c/ El dato de la República Dominicana y Santa Lucía, es de 1989; el de Guatemala, Honduras, Argentina, Brasil, Venezuela y Chile, de 1991; el de Panamá, de 1990; el de Bolivia, Jamaica, San Vicente y las Granadinas, Bahamas, Ecuador, Estados Unidos, Granada, Guyana y Suriname es de 1990; el de Saint Kitts y Nevis y Trinidad y Tabago, de 1991.

d/ La media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 95% de confiabilidad.

e/ El dato de Guatemala, Honduras, Argentina, Brasil, Venezuela, Chile, República Dominicana, Belice, San Kitts y Nevis y Santa Lucía, es de 1991; el de Nicaragua, Panamá, Bolivia, San Vicente y las Granadinas, Bahamas, Dominica, Ecuador, Granada, Suriname y Trinidad y Tabago, es de 1990; el de El Salvador, de 1988; el de los Estados Unidos, de 1985.

f/ La media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 90% de confiabilidad.

g/ La media de los países del Caribe es significativamente diferente a la media de los países grandes de América Latina, con 95% de confiabilidad.

h/ Es el resultado de dividir el consumo de energía eléctrica por habitante (kilowatt/horas) entre el PNB por habitante (dólares).

i/ Los datos de Bahamas, Barbados, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, son estimaciones de la CEPAL.

j/ El dato de Guyana, Suriname, Bahamas, Barbados, Dominica, Granada, Haití, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía representa el cambio 1986-1988 a 1990-1992.

Cuadro A-13

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DE LA VULNERABILIDAD COMERCIAL

País	Coeficiente de apertura comercial (X+M/PIB) a/ b/ c/ 1992-1994		Grado de concentración (exportaciones a los Estados Unidos) b/ c/ 1994		Exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos (% de las exportaciones totales) a/ 1994	
Países grandes de América Latina						
Argentina	0.15	(1)	53.39%	(9)	0.06%	(3)
Brasil	0.17	(2)	36.11%	(1)	1.96%	(10)
Colombia	0.36	(8)	73.92%	(16)	11.31%	(18)
México	0.30	(7)	38.69%	(3)	3.72%	(12)
Perú	0.25	(4)	65.97%	(13)	12.42%	(21)
Venezuela	0.53	(13)	89.32%	(27)	0.02%	(2)
Media	0.29	(5.83)	59.57%	(11.50)	4.91%	(11.00)
Desviación estándar	0.14	(4.45)	0.21	(9.50)	0.06	(7.69)
Chile	0.56	(17)	50.72%	(7)	1.43%	(9)
Istmo Centroamericano y la República Dominicana						
Costa Rica	0.84	(23)	49.54%	(6)	41.44%	(24)
El Salvador	0.48	(12)	51.20%	(8)	65.34%	(30)
Guatemala	0.43	(9)	58.30%	(10)	46.24%	(26)
Honduras	0.72	(22)	59.30%	(11)	59.39%	(29)
Nicaragua	0.68	(19)	83.10%	(20)	17.12%	(22)
Panamá	0.69	(20)	67.70%	(14)	9.62%	(17)
República Dominicana	0.53	(13)	47.60%	(5)	49.81%	(27)
Media	0.62	(16.86)	59.53%	(10.57)	41.27%	(25.00)
Desviación estándar	0.15	(5.46)	0.12	(5.16)	0.21	(4.47)

/Continúa

Cuadro A-13 (Continuación)

Pais	Coeficiente de apertura comercial (X+M/PIB) a/ b/ c/ 1992-1994		Grado de concentración (exportaciones a los Estados Unidos) b/ c/ 1994		Exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos (% de las exportaciones totales) a/ 1994	
Países pequeños de América del Sur						
Bolivia	0.45	(11)	89.57%	(29)	4.23%	(13)
Ecuador	0.55	(16)	89.06%	(26)	0.64%	(8)
Paraguay	0.54	(15)	85.95%	(23)	3.08%	(11)
Uruguay	0.43	(9)	61.48%	(12)	6.63%	(14)
Media	0.49	(12.75)	81.51%	(22.50)	3.64%	(11.50)
Desviación estándar	0.06	(3.30)	0.13	(7.42)	0.02	(2.65)
Países del Caribe						
Bahamas	1.01	(25)	89.40%	(28)	0.07%	(4)
Barbados	0.95	(24)	77.72%	(18)	12.07%	(20)
Belice	1.18	(27)	84.60%	(21)	33.13%	(23)
Dominica	1.19	(28)	78.83%	(19)	12.03%	(19)
Granada	1.12	(26)	90.71%	(30)	0.00%	(1)
Guyana	1.79	(33)	86.68%	(24)	8.24%	(16)
Haití	0.27	(6)	38.21%	(2)	53.09%	(28)
Jamaica	1.22	(29)	68.87%	(15)	60.68%	(30)
Saint Kitts y Nevis	1.36	(30)	85.28%	(22)	6.82%	(15)
San Vicente y las Granadinas	1.40	(31)	87.94%	(25)	41.55%	(25)
Santa Lucía	1.44	(32)	75.64%	(17)	68.00%	(32)
Suriname	0.25	(4)	96.90%	(32)	0.42%	(6)
Trinidad y Tabago	0.70	(21)	94.59%	(31)	0.36%	(5)
Media	1.07	(24.31)	81.18%	(21.85)	22.80%	(17.53)
Desviación estándar	0.44	(9.20)	0.15	(8.13)	0.25	(10.50)

/Continúa

Cuadro A-13 (Conclusión)

País	Coeficiente de apertura comercial (X+M/PIB) a/ b/ c/ 1992-1994		Grado de concentración (exportaciones a los Estados Unidos) b/ c/ 1994		Exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos (% de las exportaciones totales) a/ 1994	
Canadá	0.59	(18)	43.35%	(4)	0.46%	(7)
Estados Unidos	0.22	(3)				
Media	0.41	(10.5)	43.35%	(4)	0.46%	(7)
Desviación estándar	0.26	(10.61)				

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe; FMI, Estadísticas Financieras Internacionales; Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

Nota: El Grado de concentración (columna 2) es el porcentaje de participación que tienen los 10 principales rubros de exportación en las exportaciones totales.

a/ La media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana es significativamente diferente a la media de los países grandes, con 95% de confiabilidad.

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

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

Cuadro A-14

HEMISFERIO OCCIDENTAL: INDICADORES DE VULNERABILIDAD MACROECONOMICA

Pais	Acervo de deuda externa/exportaciones de bienes y servicios a/ b/ 1991-1993	Saldo comercial (% del PIB) (Promedio 1992-1994) c/ d/	Competitividad del tipo de cambio real (1990=100) e/ f/ 1994	Coefficiente de variación de los ingresos comerciales de divisas (1989-1994)	Intereses totales deuda externa/exportaciones de bienes y servicios a/ e/ 1991-1993	Ahorro doméstico/PIB (Promedio de 3 años)	Asistencia oficial recibida/PNB c/ (Promedio 1991-1993)
Países grandes de América Latina							
Argentina	437.8 (27)	-1.9 (11)	78.0 (28)	7.0 (20)	21.2 (29)	16.4 (17)	0.10 (4)
Brasil	307.6 (23)	2.9 (2)	91.0 (22)	8.2 (23)	9.4 (19)	22.9 (7)	0.00 (1)
Colombia	164.2 (16)	-2.6 (12)	75.3 (29)	5.9 (17)	12.0 (21)	16.7 (16)	0.25 (10)
México	191.9 (19)	-5.0 (18)	82.1 (26)	3.4 (3)	12.8 (23)	17.5 (15)	0.10 (4)
Perú	477.1 (28)	-3.2 (13)	87.2 (23)	12.3 (27)	16.5 (27)	18.6 (12)	2.05 (17)
Venezuela	208.7 (20)	2.2 (4)	94.2 (21)	11.2 (24)	12.8 (23)	19.8 (11)	0.10 (4)
Media	297.88 (22.17)	-1.27 (10.00)	84.63 (24.83)	8.00 (19.00)	14.12 (23.67)	18.65 (13.00)	0.43 (6.67)
Desviación estándar	133.30 (4.71)	3.14 (5.97)	7.43 (3.31)	3.33 (8.56)	4.15 (3.72)	2.43 (3.74)	0.80 (5.85)
Chile	157.2 (15)	0.2 (7)	95.5 (20)	5.7 (15)	11.1 (20)	27.6 (3)	0.47 (12)
Istmo Centroamericano y República Dominicana							
Costa Rica	150.3 (14)	-5.8 (20)	101.3 (9)	4.4 (7)	3.7 (9)	15.8 (19)	2.20 (19)
El Salvador	130.7 (12)	-15.3 (28)	82.8 (25)	6.9 (18)	5.7 (13)	13.4 (24)	5.10 (22)
Guatemala	140.7 (13)	-9.1 (23)	84.6 (24)	7.1 (21)	6.8 (14)	9.2 (31)	2.00 (16)
Honduras	327.5 (25)	-4.4 (15)	125.3 (3)	3.8 (4)	14.6 (25)	13.4 (25)	9.40 (29)
Nicaragua	2960.3 (31)	-27.2 (33)	103.8 (8)	13.2 (29)	27.2 (30)	-9.5 (33)	32.75 (32)
Panamá	278.0 (22)	0.8 (6)	100.0 (12)	3.8 (4)	7.3 (15)	34.0 (2)	1.50 (14)
República Dominicana	189.3 (18)	-5.7 (19)	96.2 (18)	5.7 (15)	4.6 (11)	18.5 (13)	0.45 (11)
Media	596.69 (19.29)	-9.53 (20.57)	99.14 (14.14)	6.41 (14.00)	9.99 (16.71)	13.54 (21.00)	7.63 (20.43)
Desviación estándar	1044.91 (7.06)	9.20 (8.77)	14.13 (8.40)	3.29 (9.49)	8.39 (7.76)	12.90 (10.79)	11.48 (7.76)

US

/Continúa

Cuadro A-14 (Continuación)

Pais	Acervo de deuda externa/exportaciones de bienes y servicios a/ b/ 1991-1993		Saldo comercial (% del PIB) (Promedio 1992-1994) c/ d/		Competitividad del tipo de cambio real (1990=100) e/ f/ 1994		Coeficiente de variación de los ingresos comerciales de divisas (1989-1994)		Intereses totales deuda externa/exportaciones de bienes y servicios g/ e/ 1991-1993		Ahorro doméstico/PIB (Promedio de 3 años)		Asistencia oficial recibida/PNB g/ (Promedio 1991-1993)	
Países pequeños de América del Sur														
Bolivia	492.7	(29)	-4.5	(16)	127.8	(2)	13.5	(30)	15.3	(26)	9.3	(30)	12.10	(31)
Ecuador	366.0	(26)	2.1	(5)	78.4	(27)	5.0	(11)	12.5	(22)	23.1	(6)	2.07	(18)
Paraguay	96.0	(9)	-7.8	(21)	97.4	(17)	11.2	(24)	8.2	(16)	15.7	(20)	1.97	(15)
Uruguay	317.8	(24)	-0.2	(8)	74.7	(30)	4.9	(10)	20.6	(28)	13.5	(23)	0.83	(13)
Media	318.13	(22.00)	-2.60	(12.50)	94.58	(19.00)	8.65	(18.75)	14.15	(23.00)	15.40	(19.75)	4.24	(19.25)
Desviación estándar	165.44	(8.91)	4.42	(7.33)	24.28	(12.62)	4.37	(9.84)	5.20	(5.29)	5.78	(10.08)	5.27	(8.10)
Países del Caribe														
Bahamas			-10.7	(25)	95.7	(19)	14.8	(31)			10.1	(28)	0.10	(4)
Barbados	76.1	(7)	2.3	(3)	99.0	(13)	5.0	(11)	5.3	(12)	15.9	(18)	0.13	(8)
Belice	67.0	(6)	-8.6	(22)	103.9	(7)	3.9	(6)	2.5	(8)	20.6	(10)	6.13	(24)
Dominica	82.5	(8)	-21.0	(30)	98.4	(15)	6.9	(18)	1.8	(6)	10.3	(27)	7.57	(27)
Granada	100.8	(10)	-26.9	(32)	100.5	(11)	4.4	(8)	1.8	(6)	13.2	(26)	6.20	(25)
Guyana	695.7	(30)	-12.5	(26)	322.4	(1)			29.6	(31)	34.9	(1)	32.90	(33)
Haití	216.2	(21)	-13.1	(27)	110.2	(6)	28.0	(32)	4.3	(10)	5.9	(32)	6.20	(25)
Jamaica	167.9	(17)	-4.9	(17)	117.8	(5)	5.5	(14)	8.4	(17)	25.4	(4)	4.17	(20)
Saint Kitts y Nevis	40.7	(4)	-21.7	(31)	100.8	(10)	5.1	(13)	1.3	(3)	24.3	(5)	5.70	(23)
San Vicente y las Granadinas	49.6	(5)	-20.0	(29)	98.2	(16)	7.8	(22)	1.5	(5)	9.9	(29)	9.60	(30)
Santa Lucía	28.4	(3)	-10.2	(24)	98.7	(14)	2.4	(2)	1.3	(3)	14.5	(22)	4.80	(21)
Suriname			-1.6	(10)	25.1	(31)	12.9	(28)			21.1	(9)	8.23	(28)
Trinidad y Tabago	111.3	(11)	8.9	(1)	118.2	(4)	11.8	(26)	9.1	(18)	22.5	(8)	0.17	(9)
Media	148.74	(11.09)	-10.77	(21.31)	114.51	(11.69)	9.04	(17.58)	6.08	(10.82)	17.58	(16.85)	7.07	(21.31)
Desviación estándar	189.77	(8.35)	10.24	(10.46)	66.55	(7.85)	7.12	(10.15)	8.29	(8.42)	8.10	(11.03)	8.35	(8.93)

Cuadro A-14 (Conclusión)

Pais	Acervo de deuda externa/exportaciones de bienes y servicios a/ b/ 1991-1993	Saldo comercial (% del PIB) (Promedio 1992-1994) c/ d/	Competitividad del tipo de cambio real e/ f/ (1990=100)	Coefficiente de variación de los ingresos comerciales de divisas (1989-1994)	Intereses totales deuda externa/exportaciones de bienes y servicios a/ c/ 1991-1993	Ahorro doméstico/PIB (Promedio de 3 años)	Asistencia oficial recibida/PNB-c/ (Promedio 1991-1993)
Canadá	0.0 (1)	-0.5 (9)		4.7 (9)	0.0 (1)	18.00 (14)	0.00 (1)
Estados Unidos	0.0 (1)	-3.8 (14)		1.3 (1)	0.0 (1)	15.60 (21)	0.00 (1)
Media	0.00 (1)	-2.15 (11.5)		3.00 (5)	0.00 (1)	16.80 (17.5)	0.00 (1.00)
Desviación estándar	0.00 (0.00)	2.33 (3.54)		2.40 (5.66)	0.00 (0.00)	1.70 (4.95)	0.00 (0.00)

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales y Government Finance Statistics; CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe; Banco Mundial, World Debt Tables; PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano. CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe.

Nota: Entre paréntesis se presenta el ordenamiento (**ranking**) correspondiente a cada indicador, ubicando al mejor país en 1 y al peor en 33.

a/ Los datos de Barbados, Dominica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y la República Dominicana corresponden al período 1990-1992; el de Guyana y Haití representa el promedio entre 1989 y 1991.

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

c/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, con 90% de confiabilidad.

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

e/ La media de los países grandes es significativamente diferente a la media de los países del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, con 95% de confiabilidad.

f/ El dato de Guyana es de 1992; el de Santa Lucía y Suriname, de 1993.