

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

12

**Relaciones Económicas
de América Latina
con los Países Miembros
del "Consejo de Asistencia
Mutua Económica"**



NACIONES UNIDAS

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

**Relaciones Económicas
de América Latina
con los Países Miembros
del "Consejo de Asistencia
Mutua Económica"
(CAME)**



NACIONES UNIDAS

SANTIAGO, CHILE, 1982

E/CEPAL/G.1204

Junio de 1982

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. EL INTERCAMBIO COMERCIAL RECIPROCO ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y LOS DEL CONSEJO DE AYUDA MUTUA ECONOMICA	9
A. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS	9
B. EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS	22
C. LOS SALDOS COMERCIALES BILATERALES Y POR AGRUPACIONES DE PAISES	30
D. LAS MODALIDADES DE COMERCIO Y SU INFLUEN- CIA EN EL BALANCE COMERCIAL	46
E. LAS RELACIONES FINANCIERAS Y CREDITICIAS	53
1. Los créditos otorgados por los países socialistas a América Latina	54
2. Los créditos otorgados por países de América Latina a los de Europa oriental	65
II. OBSTACULOS AL INTERCAMBIO COMERCIAL	67
A. PROBLEMAS COMUNES A AMBAS REGIONES	67
B. PROBLEMAS ESPECIFICOS DE LOS PAISES MIEMBROS DEL CAME	71
C. PROBLEMAS ESPECIFICOS DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA	79
III. SISTEMA INSTITUCIONAL Y MARCO CONTRACTUAL EN LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE AMERICA LATINA Y PAISES DEL CAME	87
A. LA ORGANIZACION INSTITUCIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR	88
1. La planificación del sector externo .	88
2. El monopolio del comercio exterior ..	88
3. Los agentes del comercio exterior ...	89

	<u>Página</u>
4. La colaboración interinstitucional ...	90
B. LA BILATERALIDAD CONTRACTUAL	91
1. Los acuerdos comerciales	94
2. Los protocolos a los convenios comerciales	100
3. Los acuerdos de pago	101
4. Los acuerdos de cooperación	102
C. LA MULTILATERALIDAD CONTRACTUAL	109
D. EVALUACION DE LA ESTRUCTURA CONTRACTUAL Y DE LOS RESULTADOS DE SU FUNCIONAMIENTO ..	111
1. El aparato contractual (marco legal e institucional).....	111
2. La cooperación económica	114
E. REGIMEN DE IMPORTACION, MEDIDAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS Y SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE LOS PAISES DEL CAME	124
1. Medidas arancelarias	126
2. Los precios	128
3. Medidas no arancelarias	129
IV. CUBA: UN PAIS LATINOAMERICANO MIEMBRO DEL CAME	131
1. Introducción	131
2. Marco institucional del comercio exterior	132
3. Las relaciones contractuales	133
4. El intercambio comercial con los países del CAME	140
5. El intercambio comercial con América Latina	148
6. Las relaciones contractuales	152
7. Conclusiones	153

INTRODUCCION

El presente informe constituye una síntesis de los trabajos realizados bajo el Proyecto conjunto CEPAL-UNCTAD-PNUD sobre "Relaciones económicas entre América Latina y los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME)" y se publica atendiendo a una de las recomendaciones adoptadas por los participantes en el Seminario realizado en México, D.F. (junio de 1980), con el que prácticamente finalizaron las actividades del citado proyecto.

En aquel seminario, en el que participaron, a título personal, expertos gubernamentales y del sector privado de países latinoamericanos y de Europa oriental, así como funcionarios de los organismos patrocinantes del proyecto e invitados especiales de la Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana (SIECA), del Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP) y del Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA), se examinaron los aspectos principales de la evolución de las relaciones económicas entre países de las dos áreas durante las dos décadas pasadas.

La experiencia personal de los participantes, la mayoría de los cuales ocupaba cargos importantes en los organismos vinculados con el comercio exterior o las relaciones comerciales externas de sus respectivos países, enriqueció los análisis, que se basaron en un conjunto de informes elaborado por los expertos y consultores del Proyecto.^{1/}

^{1/} 1. Argentina, Informe del señor Enrique Estremadoyro, Consultor, con la colaboración del señor Rodolfo Haro. (E/CEPAL/PROY.4/R.3).

2. Bulgaria, Informe del señor Robert Vassilev, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.4).

3. Colombia, Informe de la señora Marta Lucía Gómez B., Consultora. (E/CEPAL/PROY.4/R.2).

4. Costa Rica, Informe del señor Gérard Fichet. (E/CEPAL/PROY.4/R.5).

El análisis e intercambio de opiniones realizado durante el seminario brindó una oportunidad excepcional para considerar la naturaleza y alcance de los problemas identificados y para sugerir acciones o iniciativas que permitan avanzar más decididamente en el campo de las relaciones comerciales recíprocas y de la cooperación económica. En este sentido las conclusiones principales del citado seminario destacaron los puntos siguientes:

- Se pusieron de relieve, por parte de ambos grupos de países, los esfuerzos realizados para intensificar el comercio y la colaboración, pese a los diferentes sistemas económicos existentes, los que se tradujo en un

(Continuación llamada 1/ página anterior)

5. Cuba, Informe de los señores Oscar Pino S. y Osvaldo Martínez M., Consultores. (E/CEPAL/PROY.4/R.6).
6. Checoslovaquia, Informe del señor Daniel Lhotsky, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.7).
7. Hungría, Informe del señor Bela Kadar, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.8).
8. México, Informe del señor Gérard Fichet. (E/CEPAL/PROY.4/R.1).
9. Perú, Informe del señor Enrique Estremadoyro, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.9).
10. Polonia, Informe del señor Olgierd Podobinski. (E/CEPAL/PROY.4/R.10).
11. Rumania, Informe del señor Constantin Mecu, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.11).
12. Unión Soviética, Informe del señor Romuald G. Tomberg, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.12).
13. República Democrática Alemana, Informe del señor Heinz Bleckert, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.13).
14. "Relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME)", del señor Evgueni Kossarev. (E/CEPAL/PROY.4/R.16).
15. "Relaciones económicas entre América Latina y países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica", Informe de la secretaria de la CEPAL. (E/CEPAL/G.1104).
16. Bases contractuales de las relaciones económicas entre países de América Latina y países miembros del CAME. Recopilación de convenios, acuerdos y protocolos vigentes. (E/CEPAL/PROY.4/R.14).
17. Información sobre la organización institucional de los países miembros del CAME para las relaciones económicas externas. (E/CEPAL/PROY.4/R.15).

sistemas económicos existentes, lo que se tradujo en un rápido crecimiento del intercambio recíproco durante el decenio de los setenta. Sin embargo, se señaló que, si bien se alcanzaron tasas elevadas de crecimiento, se está aún muy lejos de aprovechar totalmente las potencialidades de las relaciones económicas. Ambos grupos manifestaron su interés en incrementar estas relaciones y, para ello, aumentar los contactos a todo nivel, incluyendo los específicos.

- Se analizaron algunas de las acciones destinadas a mejorar la situación con respecto a la estructura del intercambio, los problemas de financiamiento y de los sistemas de pago, del transporte y los seguros. Hubo consenso en que las diferentes formas de comercio deben tomar en cuenta las necesidades que surgen de los distintos niveles de desarrollo económico entre países de ambas regiones. Dentro de esas condiciones se señaló que el desequilibrio en los flujos comerciales y la asimétrica estructura del intercambio, constituyen en la actualidad dos de las principales limitaciones para un mayor crecimiento del comercio recíproco.

- Se coincidió en el interés por diversificar la composición de las exportaciones de ambos grupos, lo cual, pese a los esfuerzos realizados, no se ha logrado en medida suficiente.

- Los participantes latinoamericanos señalaron que las exportaciones de sus países hacia las naciones europeas miembros del CAME se componen esencialmente de alimentos y materias primas agrícolas y minerales, en tanto que sus importaciones desde aquellos países se concentran principalmente en maquinaria y equipo. Hubo también consenso en que el desequilibrio aludido está íntimamente ligado a esta asimétrica estructura del comercio.

- En relación con estos dos puntos, los participantes procedentes de países miembros del CAME afirmaron que el saldo deficitario de sus países es elevado como consecuencia del bajo volumen de las importaciones latinoamericanas desde sus países. Se señaló, sin embargo, que en algunos casos el problema del desequilibrio no sería un obstáculo insuperable si operasen otros mecanismos compensadores, y hubo acuerdo, en todo caso, en que su solución debería plantearse con una perspectiva de largo plazo, en la que el aumento de las importaciones latinoamericanas seguiría siendo un factor esencial.

- En cuanto a las acciones destinadas a mejorar la actual estructura del intercambio, los participantes coincidieron en que aun cuando es difícil lograr

modificaciones sustanciales en el corto plazo, se puede avanzar en ese objetivo mediante: a) una mejor información y más intensa promoción, principalmente a través de la participación en ferias, contactos entre cámaras de comercio, asociaciones de productores, organización de misiones y actividades de otras instituciones públicas y privadas, con el fin de definir direcciones de posible expansión del comercio; b) la búsqueda de nuevas formas de comercio, tales como la contratación directa, acompañada por medidas de contrapartida por parte de los países miembros del CAME como la obligación de destinar los saldos positivos a la compra de productos; c) la concertación de contratos a largo plazo, y d) la cooperación en terceros mercados.

- Los participantes de los países miembros del CAME señalaron, además que un mayor incremento de sus compras de manufacturas latinoamericanas dependerá, en gran medida, de mejoras en la competitividad de los productos, en particular en materia de precios, calidad y normas técnicas y sanitarias. También se refirieron a las dificultades que confrontan para importar algunos bienes cuya producción está controlada por empresas transnacionales y que tienen un gran contenido de insumos importados, o bienes cuya comercialización está sujeta a restricciones de mercado impuestas por la casa matriz.

- Con respecto a los contratos a largo plazo, se reconoció que constituyen un instrumento adecuado para dar mayor estabilidad, equilibrio e incremento al comercio recíproco, y que proporcionan una base segura sobre la cual pueden desarrollarse nuevas corrientes de comercio.

- Los participantes latinoamericanos manifestaron la necesidad de disponer de mayor información sobre el acceso a los mercados de los países socialistas.

- Hubo consenso en que los servicios de post-venta por parte de los proveedores de manufacturas y equipos de los países del CAME constituyen elementos indispensables para afianzar y expandir las relaciones comerciales. Se reconoció que estos servicios han mejorado notoriamente en los últimos años, pero que subsiste la necesidad de ampliarlos y perfeccionarlos. Sobre el particular se sugirió la conveniencia de establecer almacenes o depósitos centrales, así como la de contar, en diversos puntos de América Latina, con personal especializado en el servicio y mantenimiento de los equipos.

- En relación con los problemas del financiamiento y los sistemas de pagos hubo un amplio intercambio de información y opiniones sobre las diferentes modalidades que se están aplicando. Hubo acuerdo en que

frecuentemente ha existido un bajo grado de utilización de las líneas de crédito, no obstante que al momento de la apertura de esas líneas las condiciones ofrecidas eran favorables con respecto a las prevalecientes en el mercado internacional y se reconoció que el problema existe en ambas direcciones.

- Entre las causas de esa baja utilización se mencionaron la escasa publicidad, la atomización de las compras, los excesivos trámites requeridos para las operaciones, el reducido volumen del comercio total y el hecho de que se conceden únicamente para la compra de maquinaria y equipo. Se señaló, también, que estas limitaciones han hecho que, en algunos casos, los usuarios prefieran contratar directamente créditos de proveedores.

- Respecto de los créditos gubernamentales otorgados por los países miembros del CAME se señaló, por parte de participantes latinoamericanos, que las diferencias que presentan en materia de tasas de interés, período de gracia y plazo de amortización no constituyen incentivos suficientes como para competir favorablemente con las condiciones y términos ofrecidos por el financiamiento bancario internacional, particularmente debido al gran aumento que ha experimentado la liquidez internacional provocada por el "reciclaje" de los ingresos percibidos por los países exportadores de petróleo. Además, estos créditos no cubren los costos del componente interno de la inversión.

- Con respecto a las modalidades de pagos, se expresó la opinión de que no existía una fórmula única que pudiera adoptarse para todos los países y que conviene que cada par de países haga los arreglos adecuados para dicha transferencia. Se señaló que se han flexibilizado las modalidades de pagos, ya que la proporción del comercio que se realiza bajo el sistema de compensación es menor, comparada con la situación existente en el decenio de 1960. La negociación de acuerdos de pagos en monedas convertibles ha sido uno de los factores que ha contribuido a la mayor expansión del comercio. Sin embargo, se reconoció que en determinados casos algunos países han encontrado conveniente continuar operando bajo sistemas de compensación en su comercio con ciertos países.

- En materia de transporte hubo consenso en que el alto costo de los fletes constituye un elemento restrictivo importante para el comercio, entre otras razones por el reducido número de líneas regulares, el bajo volumen del comercio y la asimetría del volumen de carga en ambas direcciones.

- Durante el amplio intercambio de opiniones realizado en torno a los aspectos institucionales, se reconoció que la red de convenios comerciales y de cooperación económica que se ha venido elaborando en el curso de los últimos 25 años suministra una base contractual suficientemente amplia para la conducción de las relaciones económicas recíprocas, aunque el grado de cumplimiento de las metas y el empleo de los mecanismos establecidos en dichos convenios están lejos de alcanzarse plenamente.

- Acerca de esto último se identificaron tres ámbitos principales de acción: a) el intergubernamental (por ejemplo, las funciones que pueden realizar las Comisiones Mixtas); b) el empresarial (por ejemplo, los contactos directos entre organizaciones de comercio exterior de países del CAME y las empresas latinoamericanas del sector público y privado); y c) el de organismos de promoción, asesoría e información (como las funciones de las cámaras de comercio, la creación de consejos económicos bilaterales, las tareas que cumplen los institutos de comercio exterior, y las asociaciones de productores). En la medida en que se logre un mayor caudal de información y de conocimientos recíprocos y se establezcan contactos directos entre los diversos agentes de ambos grupos de países, será posible superar los obstáculos que actualmente frenan el intercambio.

- Respecto de la cooperación en áreas distintas del comercio, se examinaron la transferencia de tecnología, la constitución de empresas conjuntas y otras modalidades de acción, así como la cooperación tripartita y en terceros mercados.

- La transferencia de tecnología fue considerada en su doble aspecto de tangible (por ejemplo, la incorporada en la maquinaria y equipo) e intangible (en forma de licencias). Se manifestó que especialmente los países latinoamericanos podrían aprovechar la transferencia de tecnologías menos sofisticadas pero que se adaptan mejor a sus necesidades y se destacó el hecho de que ya se han realizado transferencias de tecnología en ambas direcciones. Varios participantes expresaron su interés en cooperar en el establecimiento de empresas de servicios de ingeniería y señalaron la necesidad de contar con mayor información sobre esa materia.

- Se reconoció que las empresas mixtas de producción ofrecen un amplio campo de posibilidades, que ya está siendo aprovechado por algunos países de ambas regiones. Asimismo, se indicó que estas empresas, además de contribuir al proceso de industrialización de los países latinoamericanos, ofrecen una base para ampliar el intercambio a largo plazo mediante los acuerdos de

compra, en los cuales los inversionistas de las empresas de los países de Europa oriental se podrían comprometer a importar parte de su producción. En algunos casos esto ha permitido negociar acuerdos de complementariedad en ciertos sectores de producción.

- Se subrayó que en el desarrollo de las relaciones económicas entre países de las dos regiones, el sector público ha desempeñado un papel muy importante, y se reconoció que en algunos países latinoamericanos la acción del sector privado está cobrando mayor importancia.

- Varios participantes expresaron su interés en desarrollar proyectos de cooperación tripartita y en terceros mercados. Se citaron varios ejemplos de este tipo de cooperación entre países miembros del CAME, Europa occidental y América Latina.

- Participantes de ambos grupos de países coincidieron en señalar ciertas dificultades para que empresas de sus respectivos países puedan presentar propuestas en licitaciones públicas, porque las especificaciones no lo permiten o porque los plazos de presentación son demasiado cortos. También se dijo que en los casos de proyectos financiados por el Banco Mundial quedan excluidos los países que no son miembros de dicha institución. Se reconoció que si organizaciones de países miembros del CAME intervinieran en estudios de prefactibilidad, ello facilitaría su posterior participación en las licitaciones. Con respecto a los plazos para las licitaciones se dijo que deberían ser más amplios para permitir que los equipos técnicos tengan tiempo para preparar las ofertas.

En este informe de síntesis se expondrán los rasgos generales del intercambio comercial entre los países de América Latina y del CAME; en seguida, se reseñará el sistema institucional y el marco contractual en las relaciones económicas entre ambas áreas; y por último se considerará el caso especial de Cuba, país latinoamericano miembro del CAME. Se ha procurado así presentar las principales realizaciones y problemas de las relaciones comerciales entre los países latinoamericanos y los del CAME, que resulta de la abundante información contenida en los 17 informes y documentos ya enumerados que se elaboraron en virtud del proyecto conjunto CEPAL/UNCTAD/PNUD. Las informaciones se han agrupado por temas, referidos sobre todo a situaciones concretas de países.

I. EL INTERCAMBIO COMERCIAL RECIPROCO ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y LOS DEL CONSEJO DE AYUDA MUTUA ECONOMICA

A. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

El intercambio entre ambas regiones, aunque reducido, se inició después de la segunda guerra mundial pero sólo empezó a adquirir volumen importante a partir de los años 1973 y 1974. En el lapso de 1960 a 1980 las importaciones procedentes de América Latina crecieron más rápidamente que las exportaciones de los países del CAME destinadas a la región,^{2/} situación que difiere completamente de la ocurrida en el intercambio con los países en desarrollo de otras regiones, donde se produjo una situación inversa.

El valor de las ventas de 23 países latinoamericanos a los de Europa oriental, representó en 1960, 1.7% de sus exportaciones totales al mundo.^{3/} Durante el decenio de los años sesenta, y hasta 1971, esa misma proporción relativa apenas excedió del 2%.

^{2/} No incluye a Cuba, cuyo análisis es objeto de un capítulo separado, por ser éste un país latinoamericano y formar parte al mismo tiempo del CAME.

^{3/} La información estadística en valores absolutos difiere según las fuentes; sin embargo, esto no invalida las conclusiones que pueden surgir de ambas comparaciones. La información latinoamericana global cubre un período más amplio y proporciona mayor detalle sobre los países socialistas de destino y origen; por su parte, las fuentes socialistas ofrecen mayores detalles sobre las estructuras del comercio (salvo la República Democrática Alemana, que no proporcionó información). Por lo tanto, se usarán indistintamente ambas fuentes según las necesidades del análisis. La denominación Europa oriental, incluye en este trabajo a Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y Unión Soviética.

Durante 1975, las exportaciones latinoamericanas hacia los países del CAME alcanzaron por primera vez un valor cercano a los 1 500 millones de dólares, manteniéndose alrededor de esa cifra en los tres años siguientes. (Véase el cuadro 1). De nuevo en 1980 se produce otro aumento significativo, cuando el valor total se acerca a los 3 000 millones de dólares, el valor más alto del período en estudio.

Las importaciones latinoamericanas provenientes de los países del CAME evolucionaron en forma diversa a las exportaciones, ya que las primeras fueron menos dinámicas y siempre inferiores a las segundas. En efecto, su valor representó en 1960 el 1.9% de las compras totales latinoamericanas, la más alta participación de todo el período. Durante el decenio de 1970, la importancia relativa de las compras al área europea socialista en las importaciones mundiales de América Latina fluctuó entre 1.1% y 0.9% y en 1980 se alcanzó el monto más alto: 704 millones de dólares, que sólo representaron el 0.7% de las importaciones totales. (Véase de nuevo el cuadro 1).

Esta evolución disímil del comercio es uno de los principales rasgos de las relaciones económicas entre países de las dos regiones y su persistencia plantea problemas cuya solución es indispensable para que el intercambio comercial entre los dos grupos de países mantenga el ritmo ascendente de los años recientes. Por ejemplo, el superávit del intercambio latinoamericano con los países socialistas europeos durante los años setenta representó entre 60% y 70% del valor total de sus ventas a estos países. Paralelamente, el saldo comercial de los países socialistas con América Latina fue deficitario y su importancia relativa con respecto a sus exportaciones fue muy elevada -fluctuó entre 77% y 200%- dado que sus ventas son todavía reducidas en valores absolutos y debido a que en algunos países socialistas, al desequilibrio resultante del intercambio directo con América Latina se suma el proveniente de la "triangulación" del comercio de ciertos bienes latinoamericanos.

El superávit comercial obtenido por América Latina durante el decenio pasado no podrá mantenerse indefinidamente sin que los países socialistas del CAME promuevan un crecimiento acelerado de sus ventas a los países latinoamericanos, reduzcan sus compras a la región, o combinen ambas acciones. Esta conclusión parece inevitable si se considera que en la mayoría de los convenios comerciales bilaterales suscritos entre países de ambas regiones y sus correspondientes acuerdos de pago (en cuentas de compensación o pagos en monedas convertibles),

la contraparte socialista plantea como requisito esencial que se llegue, en el mediano plazo, a un intercambio equilibrado en términos de valor.

El desenvolvimiento del intercambio comercial entre ambas regiones muestra además otras dos características importantes. Por un lado, dos o tres países latinoamericanos concentran una elevada proporción del comercio total; por otro, los valores anuales del intercambio son muy irregulares, debido principalmente al comportamiento errático de las exportaciones globales, en tanto que las compras a los países del CAME crecen a un ritmo más estable, aún cuando sus valores son considerablemente inferiores.

a) Distribución geográfica por origen y destino

Como puede apreciarse en el cuadro 2, el grado de concentración de las exportaciones latinoamericanas ha

Cuadro 2
AMERICA LATINA: a/ EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A REGIONES
Y PAISES SELECCIONADOS, 1960-1979

(Millones de dólares)

AÑO	Mundo	Estados Unidos	CER	Japón	Europa oriental (CAME)	Participación relativa (%)				
						Estados Unidos	CER	Japón	Europa oriental (CAME)	
<u>EXPORTACIONES</u>										
1960	8 499	3 417	1 515	196	144	40.2	17.8	2.3	1.7	
1965	11 263	3 768	2 220	429	303	33.4	19.7	3.8	2.7	
1970	15 253	4 893	3 256	814	317	32.1	21.3	5.3	2.1	
1971	15 005	4 822	3 004	796	324	32.1	20.0	5.3	2.1	
1972	17 293	5 431	3 619	896	414	31.4	20.9	5.2	2.4	
1973	24 971	7 726	6 223	1 341	710	30.9	24.9	5.4	2.8	
1974	39 842	13 684	7 906	1 773	1 005	34.3	19.8	4.5	2.5	
1975	36 332	11 440	7 340	1 516	1 452	31.5	20.2	4.2	4.0	
1976	41 670	13 353	8 798	1 796	1 399	32.0	21.1	4.3	3.4	
1977	49 164	15 724	10 679	2 021	1 560	32.0	21.7	4.1	3.2	
1978	52 845	17 643	11 486	2 156	1 521	33.4	21.7	4.1	2.9	
1979	70 470	23 416	15 039	3 070	1 905	33.2	21.3	4.4	2.7	
1980	88 249	29 119	17 618	4 462	2 997	33.0	20.0	5.1	3.4	
<u>IMPORTACIONES</u>										
1960	8 107	3 507	1 576	217	157	43.3	19.4	2.7	1.9	
1965	9 605	3 923	1 671	394	126	40.8	17.4	4.1	1.3	
1970	15 031	5 906	2 767	845	145	39.3	18.4	5.6	1.0	
1971	16 676	5 891	3 205	1 195	187	35.3	19.2	7.2	1.1	
1972	18 869	6 434	3 982	1 319	174	34.1	21.1	7.0	0.9	
1973	24 460	8 493	5 948	1 811	240	34.7	24.3	7.4	1.0	
1974	42 309	13 857	9 107	3 174	376	32.7	21.5	7.5	0.9	
1975	45 161	15 820	9 842	3 602	371	35.0	21.7	8.0	0.8	
1976	45 172	15 210	8 763	3 383	387	33.6	19.4	7.5	0.9	
1977	49 990	16 357	9 868	4 290	426	32.7	19.7	8.6	0.8	
1978	58 462	19 369	11 463	5 042	517	33.1	19.6	8.6	0.9	
1979	73 917	25 234	14 089	5 234	577	34.1	19.1	7.1	0.8	
1980	100 471	36 072	17 382	7 378	704	35.9	17.3	7.3	0.7	

Fuente: Direction of Trade, publicación periódica del Fondo Monetario Internacional.
a/ Incluye: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Guyana (a partir de 1965), Jamaica, Trinidad y Tobago y Barbados. A partir de 1973 los datos de CER son para 9 países.

Cuadro 2
 AMERICA LATINA: EXPORTACIONES, FOB, A EUROPA ORIENTAL
 (Millones de dólares)

	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 ^{a/}	1980 ^{a/}
Argentina	59.6	112.5	73.7	68.4	59.0	434.8	280.7	319.0	271.0	385.0	495.0	576.0	1 422.0
Barbados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	0.1	0.2	-
Bolivia	-	-	-	-	9.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Brazil	71.3	89.0	123.0	130.0	213.0	340.0	306.0	695.0	826.0	807.0	672.0	924.0	1 109.0
Colombia	2.2	11.5	33.6	24.6	20.4	35.9	43.5	30.7	79.9	80.4	99.8	119.4	143.3
Costa Rica	-	-	6.7	3.5	5.1	9.6	3.2	1.5	9.5	27.0	19.6	8.3	9.2
Chile	0.6	0.9	0.2	3.1	12.5	39.8	35.3	3.8	1.7	-	8.4	6.1	8.5
Ecuador	-	-	8.4	14.1	13.1	12.2	22.8	33.6	38.7	44.0	38.6	55.7	56.7
El Salvador	-	1.4	6.4	0.1	1.8	0.9	10.7	0.6	1.2	-	-	0.6	0.7
Guatemala	-	-	-	-	-	0.2	2.7	0.6	0.7	10.1	0.1	0.1	-
Guyana	-	-	-	1.6	8.5	8.1	3.7	32.3	-	1.6	3.5	5.4	6.4
Honduras	-	-	1.2	0.3	1.7	0.1	0.5	0.5	0.2	-	-	-	-
Haiti	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	8.8	1.2	9.2	31.8	33.7	5.5	3.0	16.4	30.1	36.1
México	1.0	58.6	3.7	5.4	3.8	9.0	15.0	10.0	22.0	11.0	15.0	40.0	34.0
Nicaragua	-	0.1	-	-	1.7	4.6	3.7	1.1	4.8	-	1.1	2.2	2.6
Panamá	-	-	-	-	0.1	0.1	-	0.1	0.1	0.1	-	0.2	0.2
Paraguay	-	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	0.1	16.3	32.9	53.7	46.8	68.1	113.0	187.8	117.1	150.4	110.0	102.5	123.0
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.4
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	8.8	9.9	28.4	9.9	16.0	37.4	40.2	28.8	17.6	37.2	38.7	30.4	36.5
Venezuela	-	3.0	-	-	-	-	2.0	1.0	3.0	4.0	3.0	4.0	5.0
TOTAL	143.6	303.2	318.3	323.5	413.7	710.0	1 004.8	1 452.1	1 399.0	1 560.9	1 521.3	1 905.2	2 996.6

fuente: Direction of Trade, Annual 1971-1978 y 1974-1980, International Monetary Fund.

a/ Cifras preliminares.

cambiado relativamente poco durante los últimos dos decenios. Así, en 1960, dos países suministraban el grueso de las ventas hacia los países miembros del CAME: el Brasil el 50%, y la Argentina el 42%. En 1970, el Brasil continuaba manteniendo el primer lugar, aunque su participación se redujo a 39%; le seguían la Argentina con 23%, Colombia y el Perú -que consolidaron su participación a mediados de los años sesenta- con 11% y 10%, respectivamente; en conjunto, estos cuatro países sumaban ya el 83% de las exportaciones totales. En el período 1975-1979, el Brasil fue el primer país exportador al CAME con un promedio de 50% de las ventas latinoamericanas hacia Europa oriental, mientras que los otros tres países citados suministraron un promedio algo superior al 40%. Sin embargo, en 1980 el primer exportador fue Argentina con el 47% del total, seguido por Brasil (37%).

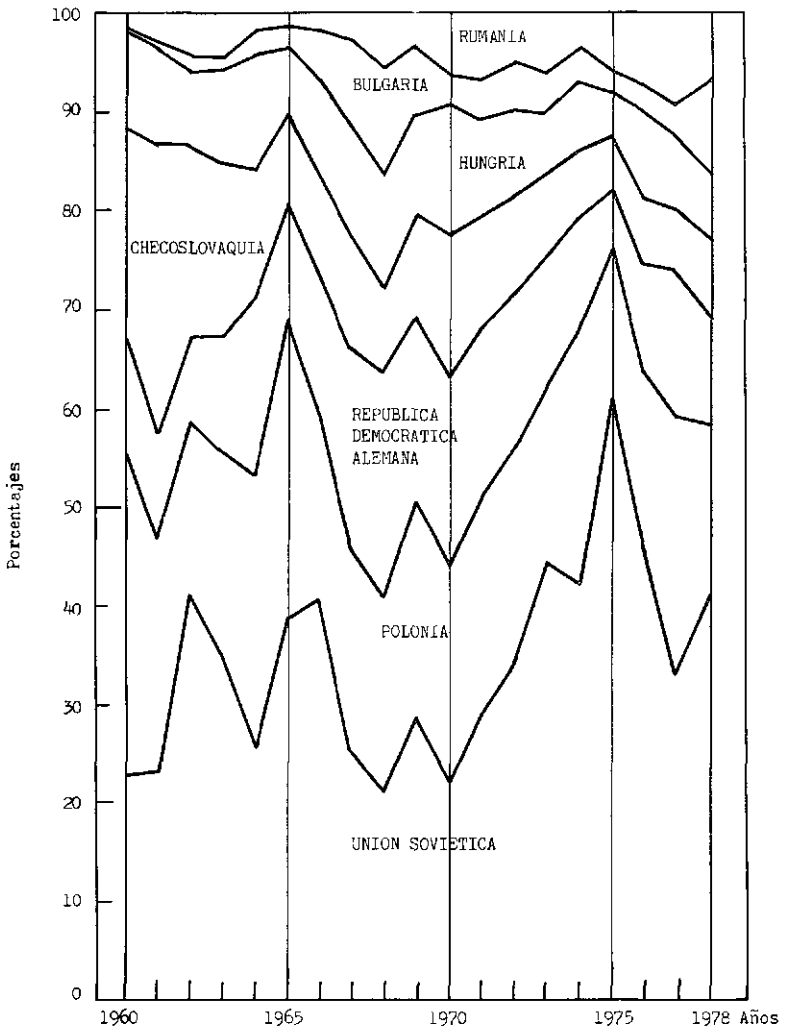
En relación con los mercados de destino, cabe destacar la relativa importancia creciente que ha venido asumiendo la Unión Soviética como principal comprador socialista de mercancías latinoamericanas, ya que en 1970-1978 concentró en promedio el 42% de las compras totales realizadas por los países miembros del CAME, frente a un promedio de poco más de un tercio durante todo el decenio de 1960. En cambio, la participación relativa de Polonia fue disminuyendo durante todo el período en estudio. En efecto, en 1960 Polonia era el principal importador socialista de bienes latinoamericanos con 33% del total; en 1970, esta participación había bajado a 22%, promedio que se mantuvo durante todo el decenio pasado; Checoslovaquia también redujo su participación relativa entre 1960 y 1978, de 21% a 8%. Por su parte, Hungría y la República Democrática Alemana mostraron fluctuaciones anuales muy marcadas, representando en promedio, durante los años setenta, 7% y 12%, respectivamente de las exportaciones latinoamericanas. Por último, Rumania y Bulgaria han tendido a incrementar su importancia relativa, de casi cero en 1960 a 9% y 7%, respectivamente, en 1976. (Véase el gráfico 1).

b) Las exportaciones latinoamericanas, clasificadas por tipos de bienes. 4/

En el período 1960-1978, la estructura de las exportaciones latinoamericanas hacia los países europeos

4/ El análisis de la estructura del comercio exterior de los países socialistas -tanto importaciones como exportaciones desde y hacia América Latina- se ve en cierto modo dificultado por la ausencia de información estadística de la República Democrática Alemana.

Gráfico 1
 AMERICA LATINA^{a/}: EXPORTACIONES AL COME
 POR PAISES DE DESTINO
 (Porcentajes acumulados)



Fuente: CEPAL, anexo estadístico del documento E/CEPAL/G.1104.

a/ Excluye Cuba.

miembros del CAME se fue modificando gradualmente al acentuarse el predominio de los productos alimenticios y las bebidas en tanto disminuía la participación relativa de las materias primas, principalmente de origen agrícola. Sin embargo, conviene recalcar que ambos grupos de bienes son típicamente tradicionales y poseen un grado reducido de elaboración industrial. En otras palabras, durante el período bajo examen más del 80% de las compras socialistas a la América Latina correspondieron a bienes de escaso valor agregado.

En efecto, como puede observarse en el gráfico 2, los productos alimenticios (sección 0 de la CUCI) multiplicaron por 3.5 veces su participación relativa entre 1960 y 1976, al pasar de 21.5% a 76.3%. En este rubro predominaron los cereales (esencialmente trigo, soja y maíz), los productos tropicales (frutas, cítricos, especias, café, cacao y azúcar) y las materias destinadas a la alimentación de los animales (forraje, afrechos, harina de pescado).

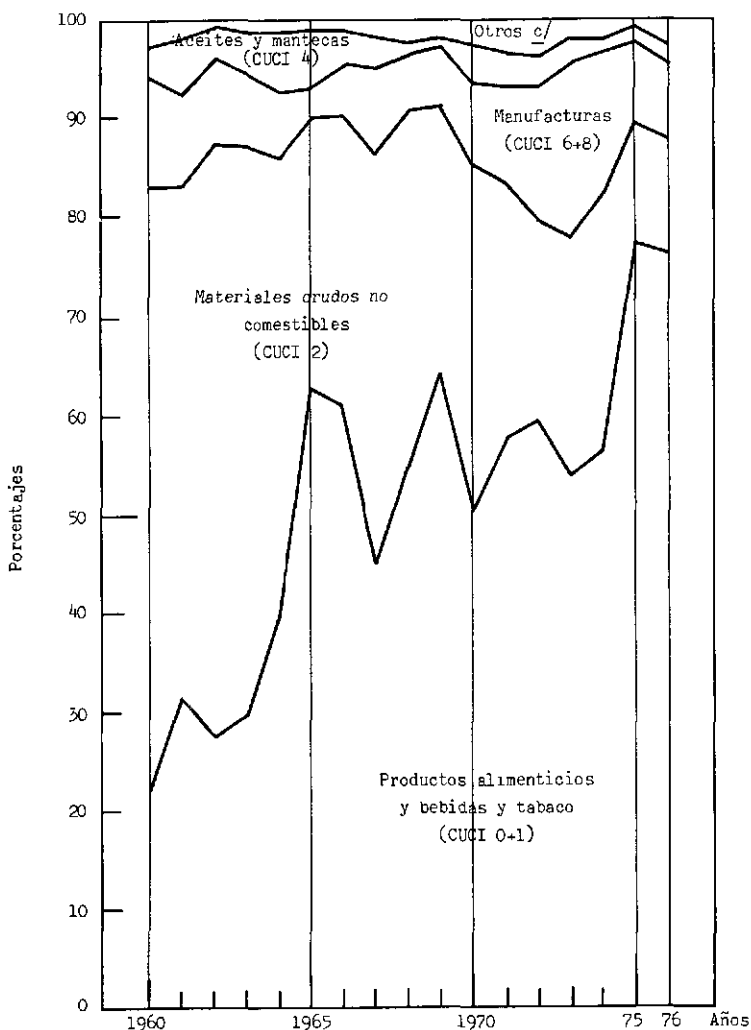
En cambio, el peso relativo de los materiales crudos no comestibles (sección 2 de la CUCI) se redujo drásticamente de casi 62% a poco más de 11% en el mismo lapso. Las importaciones socialistas que mostraron menor dinamismo fueron las de cueros y pieles sin curtir, las fibras textiles no manufacturadas (lana, algodón y ciertas fibras vegetales como el sisal), y las de ciertos minerales (hierro) o concentrados de metales no ferrosos (cobre, estaño, zinc, plomo y níquel).

La participación de los productos industriales latinoamericanos (secciones 5, 6, 7 y 8 de la CUCI) en las compras socialistas durante el período 1970-1976 fue reducida, y representó menos del 12% del total. Los productos químicos (sección 5 de la CUCI) y la maquinaria y material de transporte (sección 7 de la CUCI) apenas representaron el 2%, proporciones que tendieron a mantenerse a lo largo de todo el período. En cuanto a los artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material (sección 6 de la CUCI) y los "diversos" (sección 8 de la CUCI), la participación de ambos grupos en el total importado por los países socialistas de Europa sufrió fuertes fluctuaciones y varió entre un mínimo de 3% en 1965 y un máximo de poco más del 17% en 1973. Con respecto de la sección 6 de la CUCI, cabe señalar que no se pudo separar el capítulo 68 (metales no ferrosos) por falta de información desagregada y expresada en valores de las importaciones socialistas. Por lo tanto, en esa sección se incluyen productos semimanufacturados tales como el cobre refinado y las aleaciones de estaño, zinc, cromo, plomo, etc.

Gráfico 2

CAME^{a/}: ESTRUCTURA DE SUS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE AMERICA LATINA^{b/}

(Por sección de la CUCI y en porcentajes acumulados)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información estadística publicada en los anexos de los documentos sobre Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía y la Unión Soviética.

^{a/} Excluye a la República Democrática Alemana por falta de información.

^{b/} Excluye a Cuba.

^{c/} Incluye CUCI 3, 4, 5, 7 y 8.

Para tratar de estimar la importancia real de las exportaciones de manufacturas, en el cuadro 3 se muestra la estructura del comercio de los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) -actualmente la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)- con los países de Europa oriental. El grupo de los metales aumentó moderadamente su porcentaje en el total, en tanto que las manufacturas propiamente dichas crecieron casi al mismo ritmo que las exportaciones totales, de modo que su participación subió sólo unos décimos de puntos entre 1970 y 1976, de 6.2% a 6.8%. La lentitud con que han crecido estas ventas de manufacturas hacia los países del CAME -cuya participación en las compras socialistas totales está casi estancada- contrasta con el dinamismo que han experimentado las exportaciones de manufacturas hacia el resto del mundo. En efecto, entre 1970 y 1976 la participación relativa de las ventas de bienes industriales en el total de las exportaciones latinoamericanas al mundo, aumentó de 8.2% a 13.8%; la porción vendida al conjunto de los países desarrollados de economía de mercado se incrementó de 6.2% a 11.0% y la destinada al total de países en desarrollo de 15.7% a 23.2%.

En la estructura de las importaciones provenientes de América Latina hechas por los países socialistas, el predominio de los productos básicos ha tendido a acen- tuarse en los últimos años, siguiendo la tendencia general señalada anteriormente. (Véase de nuevo el gráfico 2). En efecto, salvo Polonia, todos los demás países socialistas han incrementado sus importaciones, tanto en valores absolutos como relativos, de productos alimenticios siendo el aumento más notable en los casos de Hungría, Rumania y la Unión Soviética. (Véase el cuadro 4). Con respecto a los materiales crudos no comestibles, después de un aumento general durante la segunda mitad de los años sesenta, en 1976 se redujo la proporción relativa de importaciones de estos bienes en todos los países socialistas, y en particular en Rumania, Hungría y la URSS. En cuanto a los aceites y la manteca, estos dos últimos países redujeron sustancialmente la proporción relativa de estos productos en el total de sus compras a la América Latina, mientras que Rumania y Polonia casi dejaron de importarlos. Finalmente, las compras de manufacturas latinoamericanas -teniendo en cuenta la salvedad mencionada sobre el contenido real de bienes industriales en la clasificación utilizada- son de cierta relevancia, tanto para Hungría como para Polonia y la Unión Soviética.

Cuadro 3

ALALC: EXPORTACIONES A, E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL Y EL MUNDO ENTERO

(Valor en millones de dólares y distribución porcentual por grupos de productos de la clasificación CUCI)

Secciones y capítulos de la CUCI	Exportaciones				Importaciones			
	Al mundo		Hacia Europa oriental		Del mundo		Desde Europa oriental	
	1970	1976	1970	1976	1970	1976	1970	1976
Valor (millones de dólares)	12 630	33 600	290	1 523	11 710	36 620	150	640
<u>Distribución porcentual</u>								
Alimentos (0, 1, 22, 4)	39.3	37.4	61.7	79.2	10.0	10.2	10.0	2.7
Materias primas agrícolas (2 menos 22, 27, 28)	7.1	3.3	25.5	3.6	3.9	2.3	1.3	0.6
Metales (27, 28, 67 y 68)	20.7	15.0	7.2	9.5	10.6	8.4	15.3	3.9
Combustibles (3)	24.2	29.1	-	0.9	5.3	14.7	2.7	31.3
Manufacturas (5, 6, 7 y 8, menos 67 y 68)	8.2	13.8	6.2	6.8	68.6	62.8	69.3	59.8

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979, (TD/STAT.8), pág. 122.

Nota: Los 11 países adscritos a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) representaron en esos años poco más del 97% de las exportaciones totales y un porcentaje similar de las importaciones del conjunto de América Latina hacia y desde los países del CAME.

Cuadro 4
 CAME^a: ESTRUCTURA DE SUS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE AMERICA LATINA^b/
 (Porcentajes)

Sección de la CUCI	Productos alimenticios, bebidas y tabaco (CUCI 0+1)	Materiales crudos no comestibles (CUCI 2)	Aceites y mantecas (CUCI 4)	Productos químicos (CUCI 5)	Artículos manufacturados según el material y manufacturas diversas (CUCI 6+8)	Maquinaria y material de transporte (CUCI 7)	Transacciones diversas (CUCI 9)
Países							
			<u>1965</u>				
<u>CAME</u>	<u>62.5</u>	<u>27.4</u>	<u>6.0</u>	<u>0.6</u>	<u>3.0</u>	-	<u>0.4</u>
Bulgaria
Checoslovaquia	57.5	35.0	5.1	2.3	-	-	-
Hungría	17.4	37.8	11.8	2.3	29.6	-	1.1
Polonia	79.5	17.6	0.9	-	1.0	-	1.0
Rumania	23.1	76.8	-	-	0.1	-	-
Unión Soviética	59.5	28.8	10.6	0.2	0.8	-	-
			<u>1970</u>				
<u>CAME</u>	<u>50.6</u>	<u>34.8</u>	<u>3.8</u>	<u>1.6</u>	<u>8.1</u>	-	<u>1.0</u>
Bulgaria	71.9	18.5	9.6	-	-	-	-
Checoslovaquia	74.1	25.4	0.2	0.3	-	-	-
Hungría	12.0	54.4	-	5.4	28.2	-	-
Polonia	58.8	29.6	-	-	7.2	-	4.3
Rumania	36.6	62.4	-	-	1.0	-	-
Unión Soviética	45.3	32.0	12.9	1.6	8.2	-	-
			<u>1976</u>				
<u>CAMEC/</u>	<u>76.3</u>	<u>11.6</u>	<u>1.7</u>	<u>1.4</u>	<u>7.8</u>	<u>0.2</u>	<u>0.8</u>
Bulgaria d/	87.0	6.4	-	2.1	-	-	-
Checoslovaquia	63.4	19.5	2.6	3.4	10.9	0.1	-
Hungría	82.1	4.2	0.7	8.8	4.0	0.1	-
Polonia	59.5	22.4	1.4	-	9.7	-	6.8
Rumania	47.3	50.4	-	-	-	2.3	-
Unión Soviética	84.7	4.2	2.1	0.1	8.8	-	-

Fuente: Monografías individuales de los países socialistas; Anexos estadísticos a los documentos sobre Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la Unión Soviética.

a/ Excluye a la República Democrática Alemana por falta de información estadística y a Bulgaria en 1965 por la misma razón.

b/ No incluye a Cuba.

c/ El total del CAME incluye una participación de petróleo (CUCI 3) por 0.2% del total.

d/ El total incluye una importación de petróleo por 4.4%.

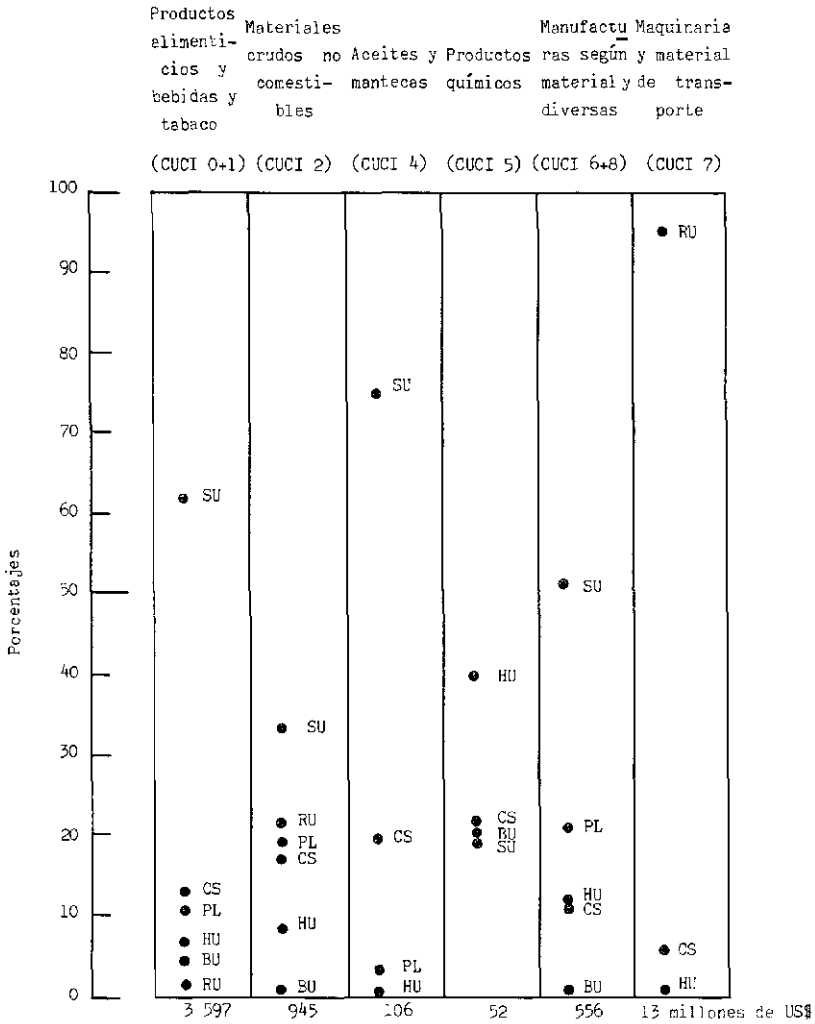
La importancia de cada uno de los países socialistas en las adquisiciones de cada tipo de bienes varía apreciablemente. (Véase el gráfico 3). Dado el gran peso de la Unión Soviética en las importaciones totales durante el período 1970-1976 -y también durante los años sesenta- este país fue el comprador más importante de bienes primarios, de productos con poca elaboración industrial (alimentos, materiales crudos no comestibles, aceites y manteca), y de manufacturas clasificadas según el material o incluidas en el rubro de diversas. La URSS compra en América Latina, café, cacao (grano, aceite y extractos), azúcar, carnes, lanas, aceites vegetales, sisal, banano, metales no ferrosos, etc. En algunos años, los países de América Latina contribuyeron con más del 50% al total de las importaciones soviéticas de café, el 25% del cacao en grano, el 100% del aceite de linaza, el 60% del aceite de ricino, el 30% del cuero, el 15% de la lana, el 73% del banano, etc. Entre las semi-manufacturas y manufacturas, destaca la participación de productos tales como calzado, cueros semicurtidos y curtidos, tejidos de lana y de fibras sintéticas, vinos, medicamentos y sobre todo metales no ferrosos con muy poco grado de elaboración manufacturera (concentrados de estaño, zinc, cobre, etc.). Gradualmente se ha venido ampliando el número de bienes industriales importados, los que sin embargo, en 1976 sólo representaron menos del 9% de las compras totales de la URSS. (Véase de nuevo el Cuadro 4).

Por su parte, Hungría fue el mayor comprador socialista de productos químicos latinoamericanos, principalmente los básicos, y Rumania de maquinaria y equipo de transporte aunque se trató de una adquisición ocasional y de monto reducido (12 millones de dólares). Después de la Unión Soviética, destaca la importancia de Checoslovaquia en la adquisición de productos alimenticios, bebidas y tabaco, aceites y manteca, productos químicos; la de Rumania en compras de materiales crudos no comestibles y la de Polonia en las importaciones de manufacturas diversas.

Gráfico 3

CAME^{a/}: IMPORTANCIA RELATIVA DE CADA PAIS IMPORTADOR DE BIENES DE AMERICA LATINA^{b/}

(Valor total durante el período 1970-1976 y participación porcentual en el mismo lapso)



Fuente: CEPAL, sobre la base de las monografías de los países socialistas.

a/ Excluye a la República Democrática Alemana por falta de información.

b/ Excluye a Cuba.

BU = Bulgaria; CS = Checoslovaquia; HU = Hungría; PL = Polonia; RU = Rumania; y SU = Unión Soviética.

B. EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS

a) Distribución geográfica por origen y destino

Las importaciones latinoamericanas provenientes de los países miembros del CAME han tenido, según se comentó, un comportamiento más estable que las exportaciones latinoamericanas hacia Europa oriental, aunque su volumen ha sido bastante más reducido; además, entre 1970 y 1980, crecieron casi al mismo ritmo que las compras externas totales de América Latina, de modo que su participación relativa permaneció prácticamente estancada a un nivel de 1% del total.

En relación con el destino geográfico, el grado de concentración es muy alto ya que sólo un país -el Brasil- ha mantenido durante todo el período la posición de importador mayoritario con aproximadamente la mitad del total. Sin embargo, se ha notado cierta tendencia a la desconcentración, ya que el número de países latinoamericanos importadores se ha ido incrementando. En efecto, mientras en 1960, además del Brasil, sólo la Argentina y el Uruguay participaron en forma significativa (31% y 11%, respectivamente), en 1970, si bien el Brasil continuó a la cabeza con 40%, la Argentina y el Uruguay disminuyeron su participación relativa a 12% y 6%, respectivamente y surgieron nuevos compradores de importancia como Colombia (12%) y Venezuela (13%). En 1975, casi todos los países latinoamericanos, salvo Bolivia, realizaron compras de diferente ponderación en algún país socialista, pero la Argentina y el Brasil concentraron más del 70% del total de las importaciones de la región al CAME. (Véase el cuadro 5). En los años siguientes, si bien se redujo el número de países importadores, las compras de América Latina tendieron a desconcentrarse al disminuir el peso relativo de la Argentina y el Brasil, los dos países tradicionalmente importadores, y adquirir mayor importancia relativa, Colombia, Ecuador, Panamá y Perú.

Polonia y la Unión Soviética han sido los principales abastecedores del mercado latinoamericano, con poco más de la mitad de las ventas totales socialistas hacia el área. (Véase el gráfico 4). Por otro lado, las exportaciones de Rumania hacia América Latina han tenido el mayor dinamismo, ya que la participación relativa de este país en el suministro global de productos socialistas subió de 2% en 1960 a 11% en 1978. En cambio, Checoslovaquia y Hungría han venido perdiendo terreno al disminuir su participación en el mismo lapso de 26% a 21% en el primer caso, y de 7% a 5%, en el segundo.

Por último, Bulgaria representa todavía un papel marginal como abastecedor de la región.

b) Estructura latinoamericana de las importaciones de bienes provenientes de los países del CAME

La evolución estructural de las exportaciones de los países europeos del CAME hacia América Latina durante los últimos dos decenios, si bien muestra en general un fuerte predominio de los productos manufacturados, también destaca la importancia de los combustibles en dos períodos distintos. (Véase el gráfico 5).

La estructura de las importaciones latinoamericanas desde los países del CAME, que a principios del decenio fue muy semejante con respecto a las compras totales verificadas en el ámbito mundial y en el conjunto de países desarrollados de economía de mercado, en particular, ^{5/} se modificó apreciablemente en los años siguientes. (Véase de nuevo el cuadro 3). Así, durante el lapso 1970-1976 la importancia relativa de los alimentos en las importaciones desde el CAME descendió de 10% a poco menos de 3%, en tanto se mantuvo la ponderación de las compras a otras fuentes. Por otra parte, la participación relativa de los combustibles se incrementó notoriamente en el mismo período de menos de 3% a más de 31%. Este fenómeno se registró también en las importaciones provenientes del resto del mundo, pero en forma menos pronunciada, al aumentar éstas de 5% a casi 15%, debido a que gran parte del mayor peso relativo correspondió al incremento de precios, tanto para los líquidos como para los sólidos. Por último, conviene destacar la merma relativa de las adquisiciones dentro del grupo de los metales, cuyo descenso del 15% al 4% superó al de las compras de estos productos a todo el mundo, que bajaron de casi 11% a poco más del 8%.

Las exportaciones socialistas de materias primas hacia América Latina (CUCI 0, 1, 2 y 4) fueron reducidas en el caso de algunos países. Cabe señalar, entre otras, las ventas checoslovacas y polacas de malta y lúpulo; de azufre polaco al Brasil; de vinos y licores polacos y soviéticos; de productos alimenticios soviéticos y búlgaros; de tabaco búlgaro tipo oriental y de semillas mejoradas.

Con respecto a los combustibles, el primer incremento de las importaciones latinoamericanas relativamente importante se produjo entre 1963 y 1966, gracias al volumen considerable de ventas de petróleo soviético

^{5/} Véase, CEPAL, op.cit., p. 16.

Cuadro 5
 AMERICA LATINA: IMPORTACIONES, CIF DESDE EUROPA ORIENTAL, 1960-1980
 (Millones de dólares)

	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Argentina	48.5	31.1	17.5	20.9	21.5	26.8	57.6	67.0	54.0	71.0	108.0	94.0	88.0 ^{a/}
Barbados	-	-	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.7	0.9	0.7	1.2	2.6
Bolivia	0.6	1.4	1.0	1.0	1.9	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	79.6	63.8	58.0	105.0	92.0	98.0	186.0	202.0	206.0	211.0	219.0	230.0	281.0
Colombia	2.1	10.7	17.1	17.5	11.0	14.4	25.2	13.3	22.6	31.4	40.2	49.0	58.9
Costa Rica	-	-	1.0	1.1	1.3	3.2	4.2	3.0	3.8	4.3	4.1	5.2	8.7
Chile	1.0	1.5	3.6	2.9	12.4	43.9	27.1	9.3	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	4.7	5.5	5.1	5.6	8.8	8.1	7.2	9.8	23.7	37.8	47.5
El Salvador	-	0.1	0.1	0.1	-	0.1	0.1	0.3	0.5	0.6	1.0	1.0	1.1
Guatemala	-	-	0.1	0.3	0.5	1.2	2.9	1.0	1.4	4.3	2.2	1.5	1.8
Guyana	-	-	0.5	0.8	0.4	0.2	0.6	1.8	5.3	2.4	4.7	6.9	8.3
Honduras	-	-	0.8	1.6	1.9	1.9	2.0	1.7	1.4	-	-	-	-
Haití	-	-	1.5	2.3	1.6	1.5	1.3	1.2	1.3	1.6	1.8	2.1	2.5
Jamaica	-	-	-	0.1	0.4	0.3	1.3	3.4	3.0	1.3	4.0	7.4	8.8
México	2.6	4.9	6.2	7.2	6.8	9.3	12.5	15.0	27.0	10.0	19.0	41.0	74.0
Nicaragua	-	-	0.1	0.1	0.4	0.6	5.8	1.6	1.3	0.9	0.9	1.0	1.2
Panamá	-	-	1.2	2.2	1.3	2.2	1.3	2.2	2.3	2.1	4.0	3.5	4.8
Paraguay	-	-	0.3	0.2	0.2	0.3	0.4	-	-	-	-	-	-
Perú	1.3	2.1	3.8	3.5	5.5	15.5	24.3	22.3	30.0	41.6	53.2	64.9	77.8
República Dominicana	-	-	0.2	0.4	0.7	0.9	1.3	1.5	0.3	0.6	0.6	0.8	1.1
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	1.5	1.7	2.5	2.2	2.7	3.4
Uruguay	17.0	2.1	8.5	4.7	2.9	1.0	5.3	8.1	9.6	19.4	12.4	16.2	19.5
Venezuela	4.0	7.8	19.0	5.0	6.0	13.0	8.0	7.0	7.0	10.0	15.0	11.0	13.0
TOTAL	156.7	125.5	144.7	186.8	174.2	240.3	376.3	371.6	386.5	425.7	516.7	577.2	704.0

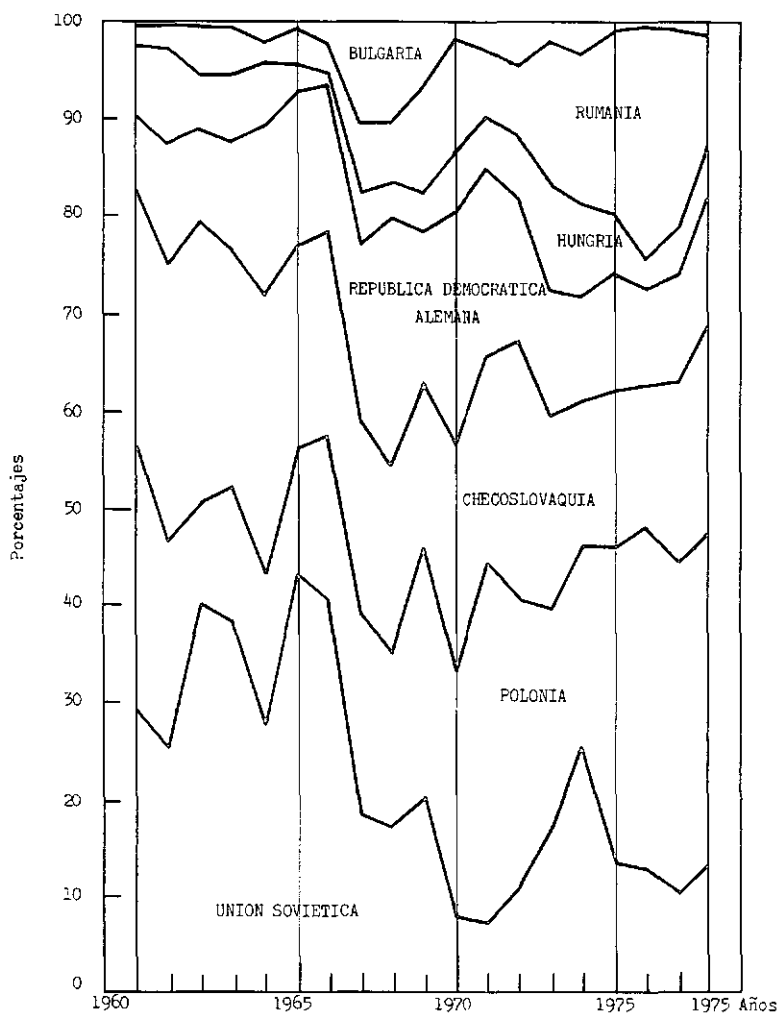
Fuente: Direction of Trade, op.cit.

^{a/} Cifras preliminares.

Gráfico 4

AMERICA LATINA^{a/}: IMPORTACIONES DESDE EL CAME POR PAISES DE ORIGEN

(Porcentajes acumulados)



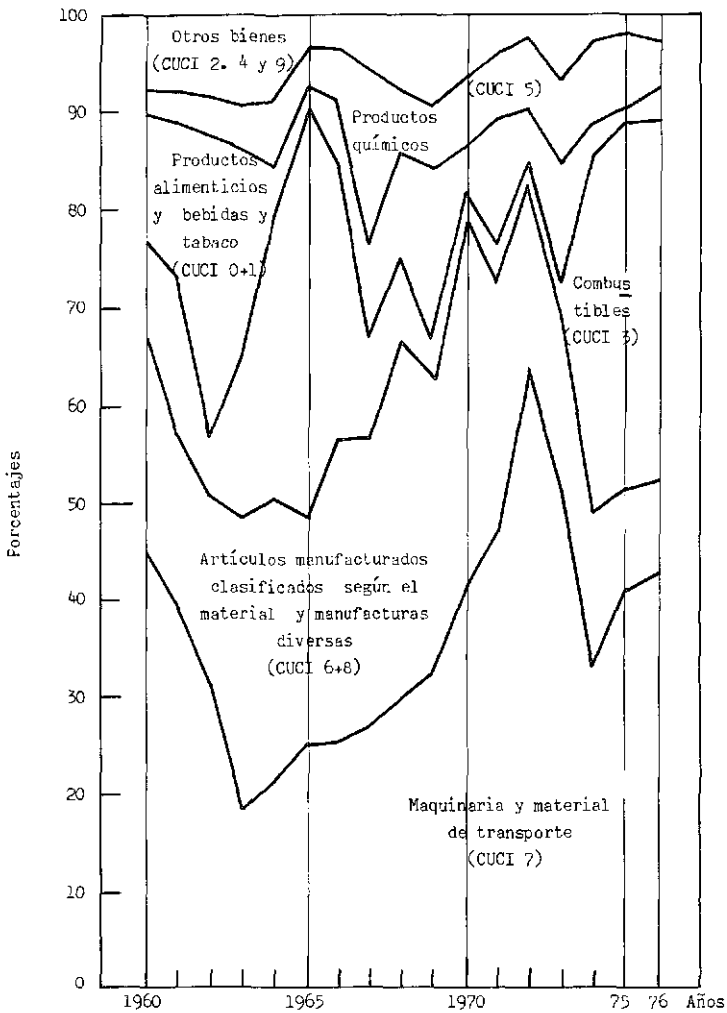
Fuente: CEPAL, sobre la base del anexo estadístico del documento E/CEPAL/G.1104.

a/ Excluye a Cuba.

Gráfico 5

CAME^{a/}: ESTRUCTURA DE SUS EXPORTACIONES HACIA AMERICA LATINA^{b/}

(Por secciones de la CUCI y en porcentajes acumulados)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información estadística publicada en los anexos de los documentos sobre Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía y la Unión Soviética.

a/ Excluye a la República Democrática Alemana por falta de información.

b/ Excluye a Cuba.

al Brasil y de carbón polaco a la Argentina. En el segundo de estos incrementos, iniciado en 1974, se combinaron los efectos del aumento en precios y volumen tanto de los hidrocarburos exportados por Rumania y la URSS como del carbón coquizable vendido por Polonia. Los combustibles han desempeñado pues un papel muy importante en el desarrollo de las ventas de estos tres países socialistas. (Véase el cuadro 6).

Las exportaciones de productos químicos, de Bulgaria, Hungría y Rumania llegaron a representar en algunos años, más de la cuarta parte de sus ventas totales a la región; destacaron, entre ellos, los medicamentos, los abonos e insecticidas, el caucho sintético y algunas materias plásticas.

En cuanto a las exportaciones de bienes industriales, conviene resaltar que ha ido creciendo la proporción relativa de maquinaria y equipo de transporte (CUCI 7) en desmedro de las manufacturas diversas (CUCI 6 + 8). Los incrementos más notables ocurrieron en los casos de Checoslovaquia y Hungría. Por otro lado, Rumania se ha especializado notoriamente en bienes de capital, pues éstos representaron más de dos tercios de sus ventas a América Latina. En cambio, en la Unión Soviética y Polonia, el volumen creciente de sus ventas de combustibles restó importancia relativa al de los bienes industriales.

A nivel de secciones de la CUCI, Rumania fue el principal exportador de productos químicos en el período 1970-1976, principalmente de fármacos y productos inorgánicos y orgánicos. Polonia y Checoslovaquia han sido vendedores importantes de manufacturas (CUCI 6 + 8). Entre los productos polacos destacaron los de confección, los tejidos, los productos de fundición (forjados y laminados) y los neumáticos para automóviles. En el caso de Checoslovaquia predominaron: aparatos científicos (óptica, dibujo, fotografía, de medición), juguetes, textiles engomados, laminados de aluminio y de vidrio, instrumentos musicales, papel, cristal, bisutería, textiles, artículos de oficina, cuchillería, herramientas de mano, hierro manufacturado y aceros finos, etc. (Véase el gráfico 6).

Finalmente, Checoslovaquia y Polonia fueron los principales abastecedores socialistas de maquinaria y equipo de transporte (CUCI 7). En efecto, el primer país dispone de una amplia gama de bienes de capital susceptible de satisfacer múltiples requerimientos del aparato productivo latinoamericano; cuenta asimismo, con una gran tradición industrial y con un alto nivel técnico en la fabricación de maquinarias y vehículos, por lo que sus exportaciones en estos rubros son muy

Cuadro 6

CAME: a/ ESTRUCTURA DE SUS EXPORTACIONES HACIA AMÉRICA LATINA b/

(Porcentajes)

Países	Sección de la CUCI	Productos alimenticios, bebidas y tabaco (CUCI 0+1)	Materiales crudos no comestibles (CUCI 2)	Combustibles (CUCI 3)	Productos químicos (CUCI 5)	Artículos manufacturados según el material y manufacturas diversas (CUCI 6+8)	Maquinaria y material de transporte (CUCI 7)	Transacciones diversas (CUCI 9)
1965								
CAME		2.1	1.3	41.6	4.4	24.0	24.7	1.8
Bulgaria	
Checoslovaquia		2.5	1.1	-	2.1	44.1	50.2	-
Hungría		0.7	17.5	-	20.7	30.4	19.0	11.7
Polonia		9.0	1.9	10.2	10.2	29.5	30.3	8.3
Rumanía		-	-	18.3	17.1	1.1	63.4	-
URSS		-	-	14.1	0.9	14.5	2.3	-
1970								
CAME		4.9	2.4	31.1	6.6	37.7	40.8	4.4
Bulgaria		40.6	2.0	0.7	16.0	23.2	17.0	-
Checoslovaquia		5.6	0.3	-	3.3	37.7	53.1	-
Hungría		-	14.6	-	14.6	13.0	45.6	12.1
Polonia		5.8	1.4	6.2	2.3	51.3	25.6	7.4
Rumanía		0.3	0.7	4.6	23.6	7.9	62.8	-
URSS c/		-	-	2.6	10.2	34.6	51.3	-
1976								
CAME		3.4	0.4	36.5	5.1	9.8	42.3	2.5
Bulgaria		4.9	-	2.5	33.4	15.4	37.8	-
Checoslovaquia		7.9	0.2	-	3.4	23.9	64.5	0.1
Hungría		6.2	-	-	24.8	5.6	53.1	10.2
Polonia		4.6	0.2	46.0	1.0	14.7	28.1	5.4
Rumanía		0.9	1.6	13.6	10.9	1.9	71.0	-
URSS		0.4	-	67.1	3.7	1.4	27.2	0.2

Fuentes: Monografías individuales de los países socialistas: anexos estadísticos a los documentos sobre Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía, y la Unión Soviética.

a/ Excluye a la República Democrática Alemana por falta de información estadística, y a Bulgaria en 1965, por la misma razón.

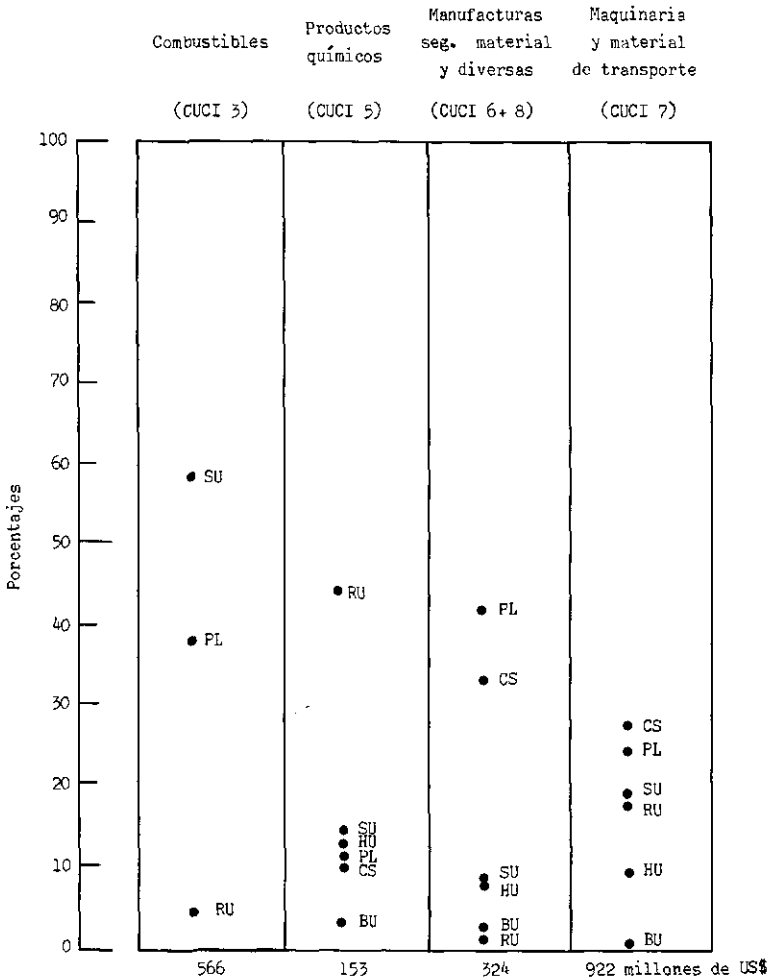
b/ No incluye a Cuba.

c/ En 1970 se registró una exportación de manteca y aceite (CUCI 4), por un monto relativo de 1.3%.

Gráfico 6

CAME^{a/}; IMPORTANCIA RELATIVA DE CADA PAIS EXPORTADOR DE BIENES DE AMERICA LATINA^{b/}

(Valor global durante el período 1970-1976 y participación porcentual en el mismo lapso)



Fuente: CEPAL, sobre la base de las monografías de los países socialistas (anexos estadísticos de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la Unión Soviética).

a/ Excluye a la República Democrática Alemana por falta de información.

b/ Excluye a Cuba.

BU = Bulgaria; CS = Checoslovaquia; HU = Hungría; PL = Polonia; RU = Rumania y SU = Unión Soviética.

importantes y diversificadas. Por su parte, Polonia exportó barcos, tractores agrícolas, automóviles y componentes para ensamble y maquinaria textil, entre otros productos.

C. LOS SALDOS COMERCIALES BILATERALES Y POR AGRUPACIONES DE PAISES

El balance comercial con los países socialistas durante los años cincuenta fue desfavorable a Latinoamérica, pero esta situación logró equilibrarse a fines del decenio. A partir de entonces, la tendencia se invirtió, y el ritmo de expansión de las importaciones latinoamericanas provenientes de los países del CAME no ha llegado a superar al de las exportaciones hacia esta área, y por lo tanto empezó a aumentar gradualmente el superávit comercial de la región.

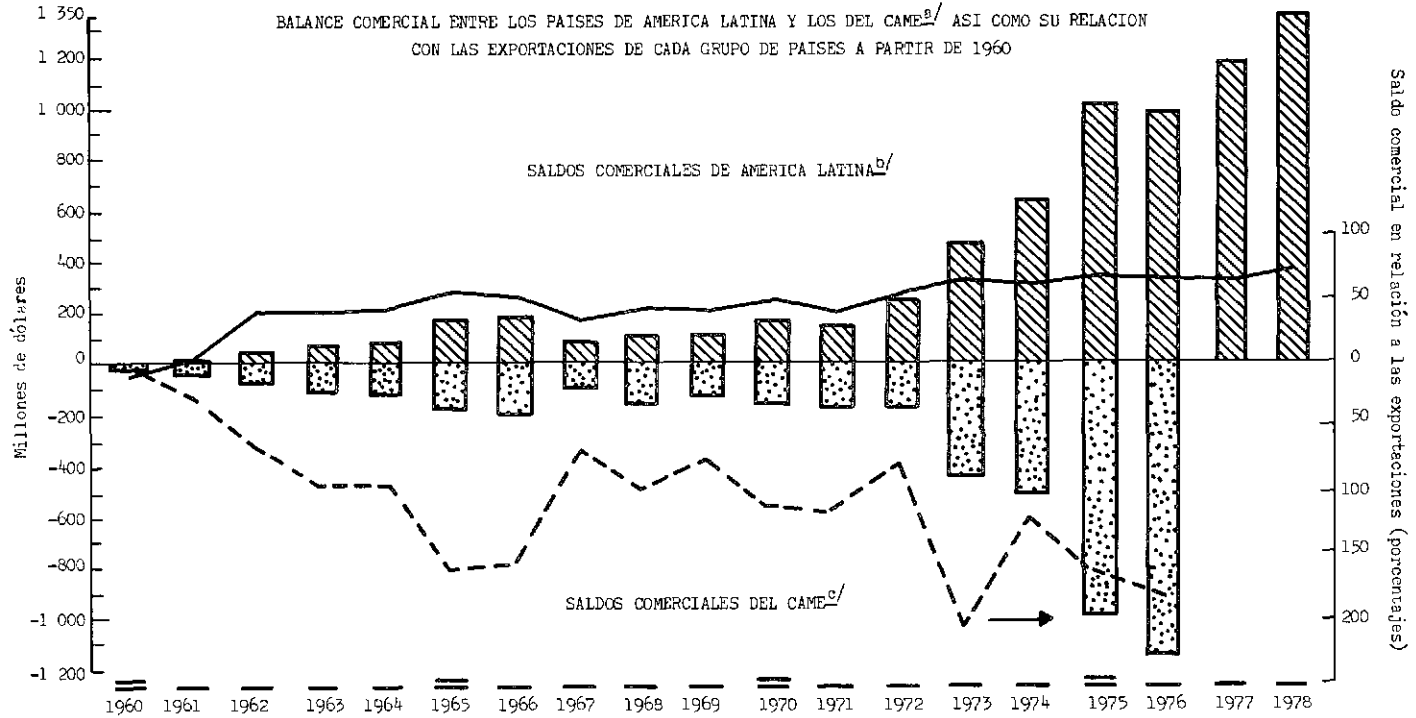
Durante el período 1961-1969, el saldo positivo del balance comercial global de América Latina con los países del CAME creció en forma errática y pausada hasta alcanzar un monto acumulado de 850 millones de dólares, o sea el 42% de las exportaciones totales a estos países. Durante 1970-1978, el superávit latinoamericano aumentó cada vez más rápido, especialmente a partir de 1973 y 1974 (véase el gráfico 7), elevando el saldo acumulado del período a 6 185 millones de dólares y situando la relación saldo comercial/exportaciones en un promedio de 66%. (Véanse de nuevo los cuadros 2 y 3).

Esta aceleración del desequilibrio comercial se reflejó para América Latina también en un coeficiente exportaciones/importaciones cada vez más alto. Así, en 1970 por cada dólar exportado hacia el CAME se importaba de estos países tan sólo el equivalente a la mitad, porción que se redujo a 37 centésimos en 1974 y a 28 centésimos en 1978.

El balance comercial positivo de América Latina con los países del CAME contrasta con la posición que presenta su saldo mercantil con el mundo entero, tradicionalmente negativo (véase de nuevo el cuadro 1), y difiere también con el que guarda el CAME con los países en vías de desarrollo de África y Asia, donde los saldos comerciales le son muy favorables.

Varias causas han actuado, separada o conjuntamente, para provocar en los años recientes este aumento acelerado del superávit comercial de casi todos los países de América Latina con los del CAME, siendo las excepciones Haití, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Trinidad y Tabago y Venezuela. Entre ellas cabría destacar: a) el desequilibrio estructural del intercambio recíproco debido al crecimiento más rápido

Gráfico 7



Fuente: CEPAL.

a/ Excluye a Cuba. b/ Según Doc.E/CEPAL/G.1104 (anexo estadístico). c/ Según Doc. E. Kossarev (Cuadro 10, p. 37).

después de 1970 de los precios de las materias primas minerales y de los productos alimenticios, tanto de clima templado como tropical, frente a una evolución más lenta de las cotizaciones de los principales productos exportados por los países socialistas, y b) la aplicación en los países de Europa oriental, durante el primer lustro de los años setenta, de políticas económicas destinadas a expandir la oferta nacional de bienes de consumo -que provocó a su vez una rápida expansión de la demanda interna- ha contribuido a la ampliación de las compras externas.^{6/} Por otra parte, la suscripción de acuerdos comerciales bilaterales con base en moneda convertible con un mayor número de países latinoamericanos, abrió mercados en expansión y permitió a estos últimos exportar parte de sus productos tradicionales, sin necesidad de importar algunas mercancías del país socialista comprador para compensar parcial o totalmente sus ventas.

a) Saldos comerciales de algunos países de América Latina con el CAME en conjunto en el período 1970 a 1978

Aunque el saldo global acumulado del intercambio comercial con los países miembros del CAME fue predominantemente superavitario (6 185 millones de dólares) durante 1970-1978, un cierto número de países tuvieron déficit por un monto conjunto de 204 millones de dólares, lo que representó sólo el 3% del saldo comercial bruto (6 390 millones de dólares). Los principales países con saldo adverso durante este período fueron Venezuela (38% del total), México (29%), Panamá (14%) y Haití (8%). Por último, el saldo negativo acumulado de estos países representó más del 180% del valor total de sus ventas a Europa oriental.^{7/} En conjunto el resto de los países de América Latina mostró para ese período un saldo comercial bruto acumulado muy favorable. Sin embargo, el 90% de éste se originó sólo en cuatro países, correspondiendo 45% al Brasil, 29% a la Argentina, 11% al Perú y 3% a Colombia.

^{6/} Véase, Naciones Unidas, Economic Survey of Europe in 1975, capítulo "Consumers Incomes and Supplies", p. 125 (E.76.II.E.1), Nueva York, 1976

^{7/} Los déficit por países fueron los siguientes, en millones de dólares: Barbados 5, Haití 15, Honduras 7, México 60, Panamá 28, Paraguay 3, Trinidad y Tabago 9 y Venezuela 90. (Véase el anexo estadístico del documento E/CEPAL/G.1104 citado en la nota 4 de este capítulo).

i) Brasil. Aun cuando durante todo el período 1970-1978 el Brasil registró un superávit comercial con los países del CAME, en los últimos cuatro años de ese lapso adquirió mayor relevancia, llegando a representar casi el 80% del total acumulado. (Véase el gráfico 8). Esta ampliación de la brecha comercial se originó en 1975, cuando las exportaciones brasileñas casi se duplicaron, y este nivel se mantuvo en los años posteriores, en tanto que las importaciones crecieron moderadamente. Entre los principales países que promovieron el dinamismo de las ventas brasileñas a partir de 1975 destacan la Unión Soviética y Polonia. El primero aumentó sus compras de soja, café, arroz, azúcar y cacao, y el segundo firmó contratos de trueque.

Cabe destacar la preeminencia de la URSS en la formación del superávit comercial -53% en el período 1970-1978- muy por arriba de los pesos relativos de Polonia (14%) y la República Democrática Alemana (8%). En el intercambio con los países socialistas han desempeñado un papel primordial las políticas seguidas por cada uno de éstos. En el caso de la Unión Soviética, el estancamiento y el volumen sumamente reducido de sus ventas al Brasil han ampliado cada vez más la brecha comercial. Polonia ha estado más cerca de un intercambio equilibrado merced a la suscripción de convenios a largo plazo de suministro recíproco.

Por último, el saldo comercial favorable del Brasil representó en promedio durante 1970-1978 el 65% de sus exportaciones totales al CAME.

ii) La Argentina. Este país reportó durante el período 1970-1978 un saldo comercial positivo con los países europeos miembros del CAME que representó más del 80% de las exportaciones realizadas durante el mismo lapso. La evolución de los saldos comerciales muestra un sentido positivo creciente a partir de 1973 (véase el gráfico 9) expresado en una reducción de la relación entre las importaciones y las exportaciones del 36% en 1972, a sólo 11% en 1978.

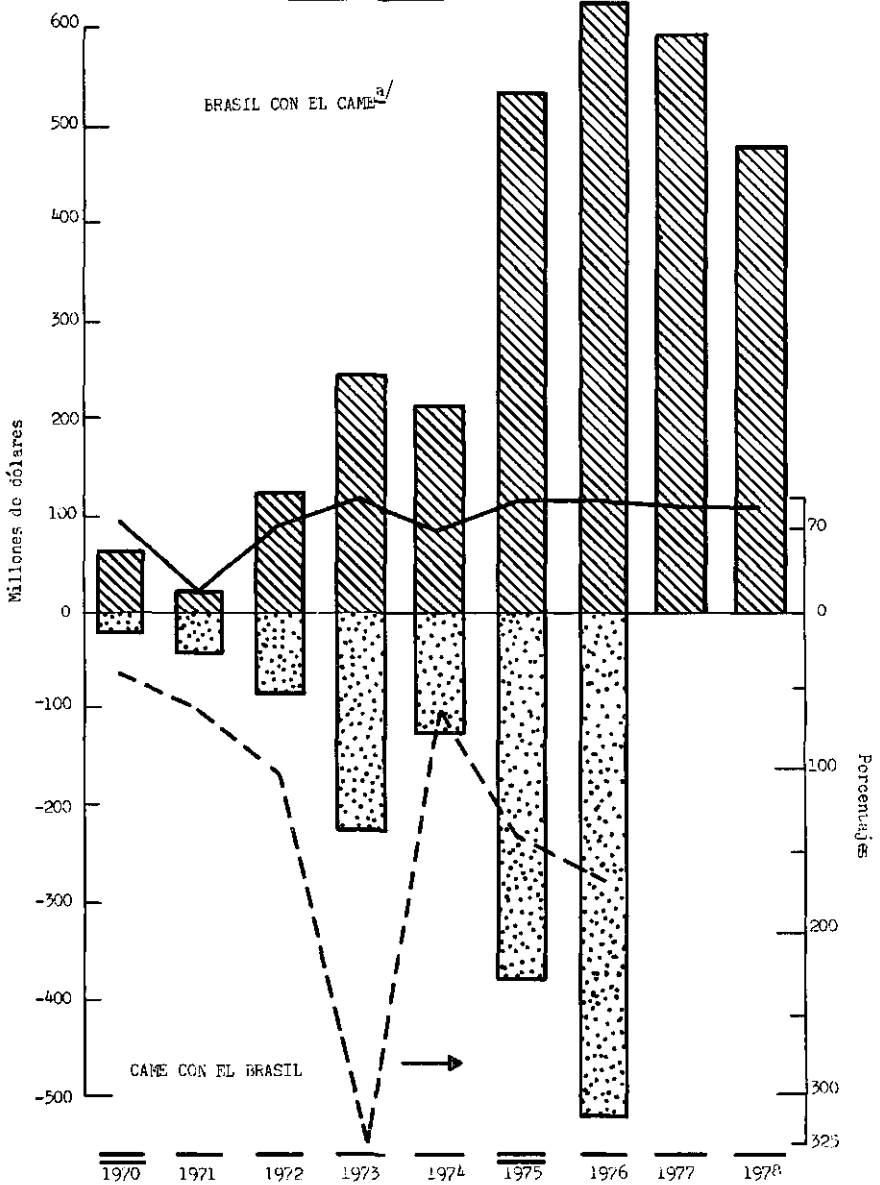
En el período de referencia se generaron saldos favorables con todos los países de Europa oriental. El mayor saldo comercial correspondió a la Unión Soviética (1 444 millones de dólares y 77% del saldo global) que efectuó fuertes compras de cereales. Este desequilibrio se hace más manifiesto si se considera que la Unión Soviética absorbió el 65% de las exportaciones de la Argentina y sólo participó con el 20% de las importaciones que realizó este país desde los países europeos miembros del CAME.

La participación del resto de los países del CAME en el comercio con la Argentina estuvo muy lejos de la

Gráfico 8

BALANZA COMERCIAL ENTRE EL BRASIL Y LOS PAISES DEL CAME
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)

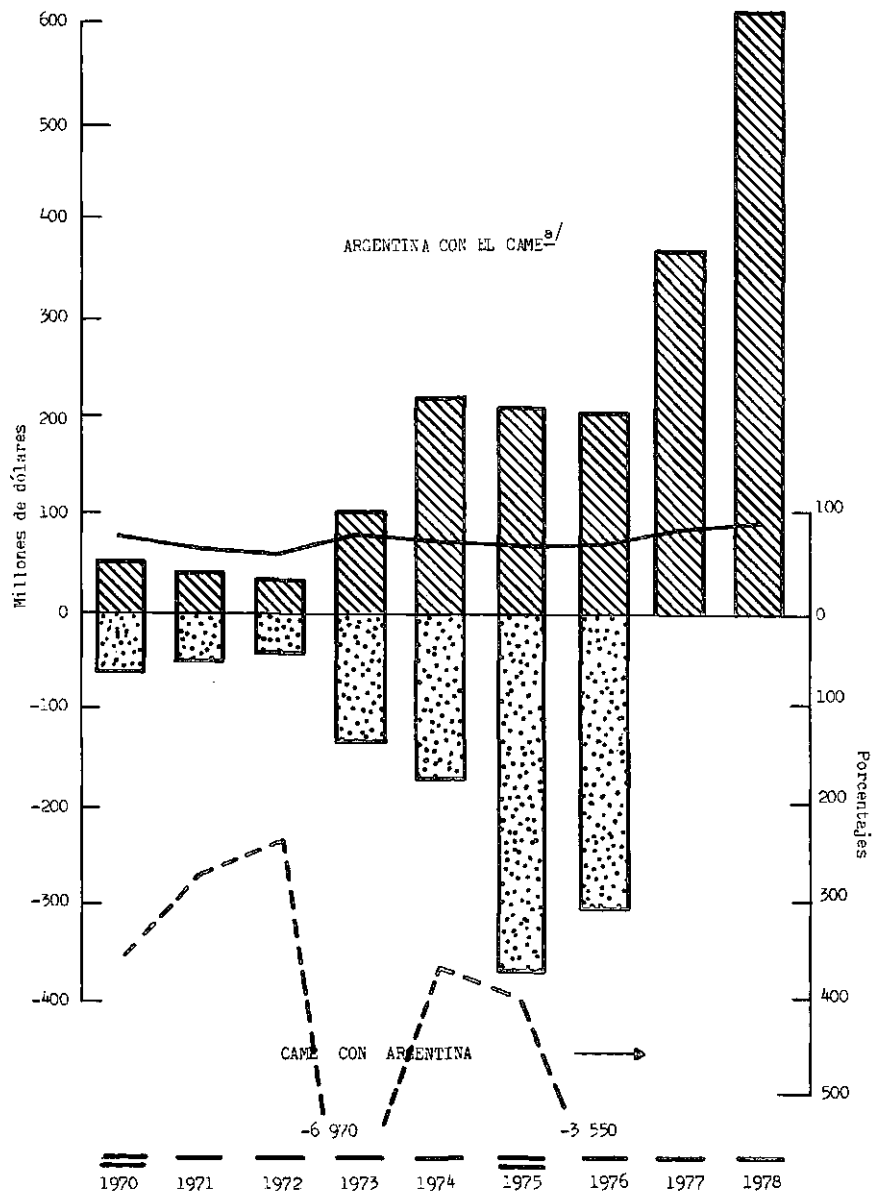


a/ Excluye a Cuba.

Gráfico 9

BALANZA COMERCIAL ENTRE ARGENTINA Y LOS PAISES DEL CAME
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)



a/ Excluye a Cuba.

alcanzada por la Unión Soviética. Bulgaria, que ocupó el segundo lugar, tuvo sólo una participación relativa de 7% (133 millones de dólares), Polonia y la República Democrática Alemana, de cerca del 5% cada uno (90 millones de dólares); Checoslovaquia, de 3% (54 millones) y por último Rumania y Hungría, de 2% y 1%, respectivamente (34 y 24 millones).

iii) El Perú. El Perú, al igual que los principales países latinoamericanos participantes en el comercio con el CAME, mostró saldos positivos en todo el período 1970-1978. Sin embargo, éstos, además de ser muy bajos en orden de magnitud, tampoco apuntaron ritmos de crecimiento similares a los de el Brasil y la Argentina. En efecto, los saldos comerciales que durante los primeros años del decenio de 1970 habían alcanzado un promedio de más de 40 millones de dólares, en los años siguientes sólo se duplicaron y fluctuaron alrededor de los 100 millones de dólares. (Véase el gráfico 10).

Cabe destacar que las compras del Perú en el área socialista partieron de una base muy modesta en 1970 (casi 4 millones) y crecieron con celeridad sobre todo a partir de 1975 -la tasa media anual de crecimiento entre 1975 y 1978 fue de 24%- hasta llegar a 56 millones.

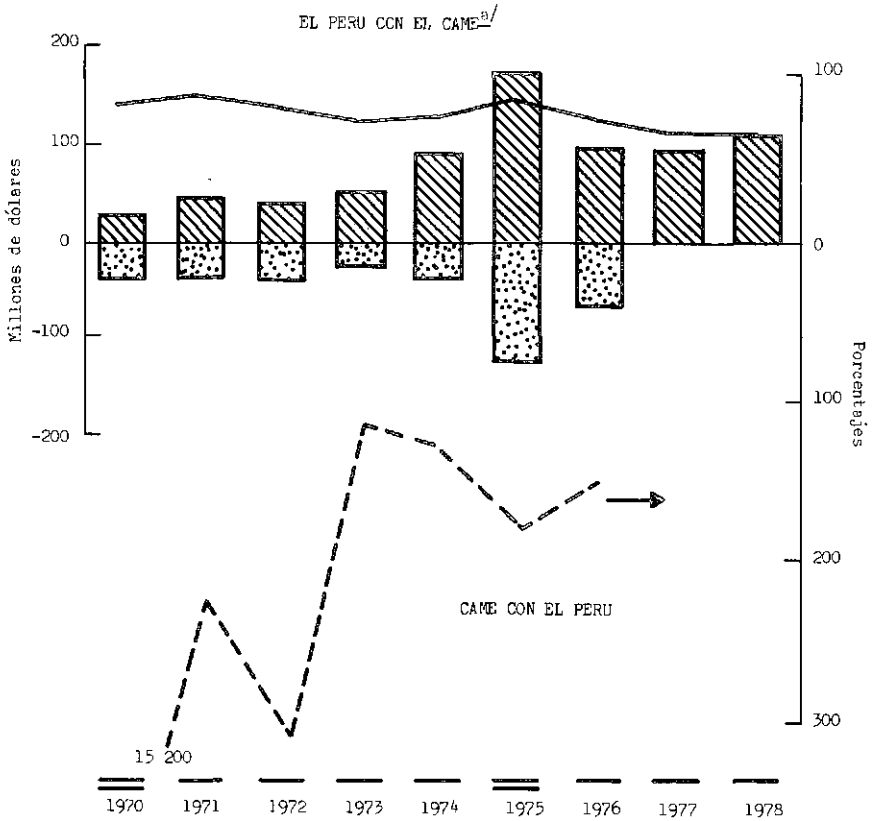
Con la excepción de Bulgaria (donde registró un déficit de 4 millones de dólares entre 1970 y 1978) el intercambio del Perú con todos los demás países del CAME registró saldos comerciales positivos. La mayor brecha se originó en el comercio con la República Democrática Alemana (33% del superávit total con el CAME) al alcanzar un poco más de 240 millones de dólares, seguido por Polonia con 31% y 226 millones y por la URSS (20% y 48 millones). Los tres países sumaron más del 80% del saldo positivo peruano con el CAME europeo. En el caso de la República Democrática Alemana, sus compras representaron más de la cuarta parte de las exportaciones del Perú al CAME, pero las importaciones peruanas resultaron en cambio inferiores al 1% de las compras totales a los países socialistas.

En el desempeño de las exportaciones peruanas a la Unión Soviética y a la República Democrática Alemana han jugado un papel importante los acuerdos de suministro a largo plazo suscritos a partir de 1975 que permitieron asignar cuotas preferenciales de abastecimiento a productos escasos o de gran demanda internacional, pero siempre de origen primario. Salvo en lo concerniente al café y la lana, estos convenios referentes a molibdeno, bismuto, cobre, tungsteno, zinc, plata, plomo y harina de pescado mostraron un alto grado de cumplimiento entre 1975 y 1977.

Gráfico 10

BALANZA COMERCIAL ENTRE EL PERU Y LOS PAISES DEL CAME
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)



a/ Excluye a Cuba.

iv) Colombia. El saldo comercial favorable acumulado por Colombia durante los años 1970-1978 con los países europeos del CAME alcanzó un valor absoluto de poco menos de 310 millones de dólares y representó alrededor del 60% del valor de sus exportaciones hacia esta área. (Véase el gráfico 11).

Checoslovaquia y Rumania tuvieron saldos comerciales positivos en su comercio con Colombia, si bien de poco monto pues alcanzaron respectivamente 6 y 3 millones de dólares. Por su parte Bulgaria logró equilibrar su intercambio. Con los demás países del CAME, Colombia obtuvo saldos superavitarios siendo los más notables los alcanzados con Polonia (136 millones de dólares), la República Democrática Alemana (91 millones) y la Unión Soviética (76 millones).

b) Los saldos comerciales de algunos países del CAME con el conjunto de los países de América Latina en el período 1970-1976

Durante el período 1970-1976 todos los países europeos miembros del CAME registraron saldos comerciales negativos en su intercambio con los países de América Latina. El déficit acumulado durante este lapso alcanzó un valor superior a 3 640 millones de dólares. El principal país deficitario fue la Unión Soviética que participó con el 68% del total, siguiendo muy de lejos la República Democrática Alemana con el 11%, Checoslovaquia 9% y Hungría 8%; Polonia, Rumania y Bulgaria tuvieron los déficit menos importantes, que sólo representaron respectivamente 2% para el primero y 1% para cada uno de los dos últimos países.^{8/}

i) La Unión Soviética. El déficit comercial de la Unión Soviética con Latinoamérica, que creció pausadamente en los primeros años del decenio de los setenta, se expandió abruptamente en 1973 al pasar de 109 millones de dólares a 283 millones. Este impulso se repitió con mayor fuerza en 1975 cuando el déficit llegó a 816 millones, más que triplicando el del año anterior. (Véase el gráfico 12).

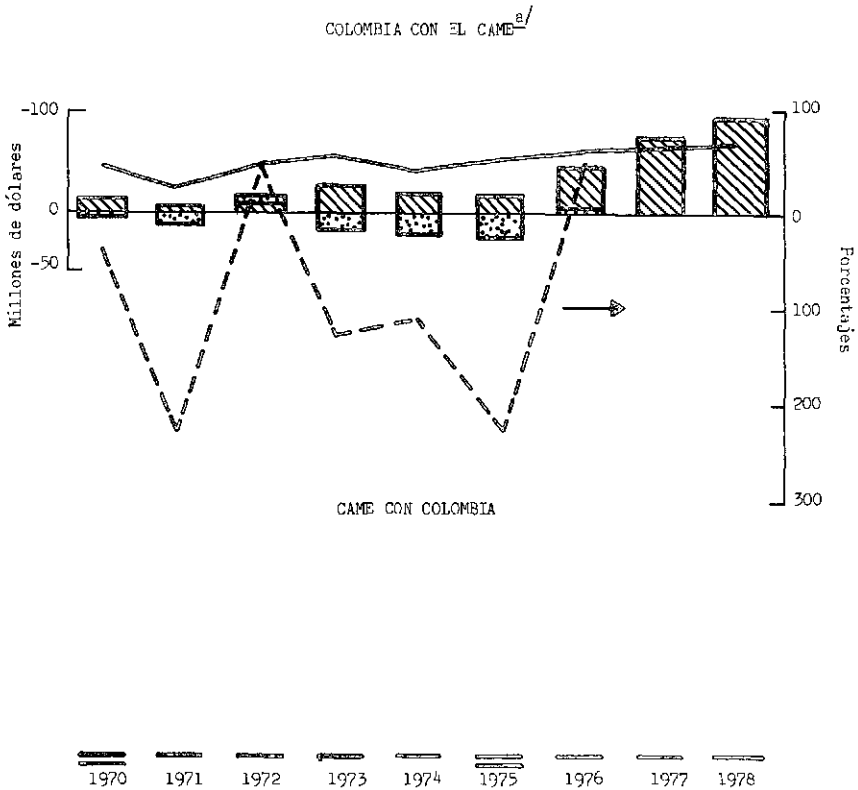
Este ensanchamiento fue provocado por fuertes compras efectuadas en la Argentina durante el período 1974-1976 (890 millones de dólares), en el Brasil entre 1973 y 1976 (1 350 millones) y en menor medida en el Perú (180 millones). Este aumento en las compras

^{8/} El examen de la evolución de los saldos comerciales de los países del CAME se basa en las cifras de comercio de esos mismos países, que sólo llegan hasta 1976.

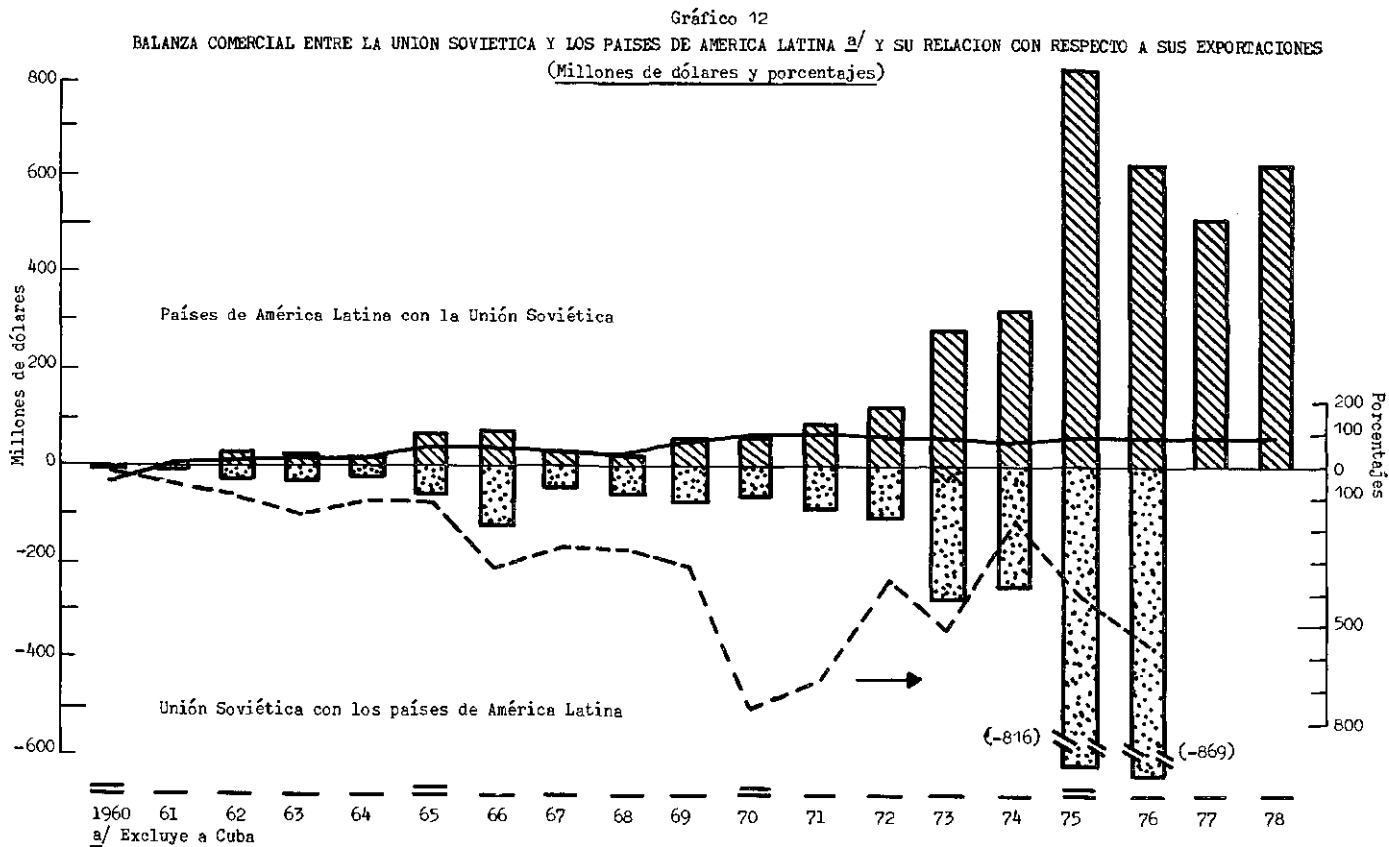
Gráfico 11

BALANZA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y LOS PAISES DEL CAME
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)



a/ Excluye a Cuba.



soviéticas no se vio acompañado por un aumento semejante de sus ventas a sus principales contrapartes en la región, ya que durante el período analizado sólo llegaron a 35 millones en la Argentina, 354 millones en el Brasil y 64 millones en el Perú. La desigual evolución de exportaciones e importaciones se reflejó en un crecimiento de la brecha comercial sobre todo con el Brasil y la Argentina, cuyo déficit acumulado durante este lapso representó el 41% del saldo global de todos los países de América Latina con los del CAME. No obstante, cabe señalar que en el caso de la Argentina existe un rezago relativo en las compras a la Unión Soviética, ya que algunas adquisiciones correspondientes a proyectos hidráulicos de gran envergadura están detenidas por las negociaciones y cálculos para decisión de proveedor que requieren un período de maduración más o menos largo.

ii) La República Democrática Alemana.^{9/} A diferencia de la Unión Soviética, el balance comercial negativo de la República Democrática Alemana con los países de América Latina ha venido creciendo gradualmente, salvo en 1976 cuando más que duplicó el valor alcanzado el año anterior, para llegar a 143 millones de dólares.

En el comercio de la República Democrática Alemana, mientras que sus importaciones han evidenciado un crecimiento continuo, las exportaciones decrecieron durante el período 1970-1973 y posteriormente evolucionaron moderadamente. Esto llevó a que el coeficiente exportaciones/importaciones fuera cada vez más pequeño. Así, mientras que en 1970 por cada dólar exportado se importaba por un valor equivalente a 1.43 dólares, en 1972 esta relación se incrementó a 2.93 dólares y a 4.05 dólares en 1976.

En este mismo sentido cabe destacar que el saldo negativo acumulado durante el período analizado fue superior en promedio en un 155% a las exportaciones alemanas hacia Latinoamérica, con clara tendencia a elevarse como puede observarse en el gráfico 13.

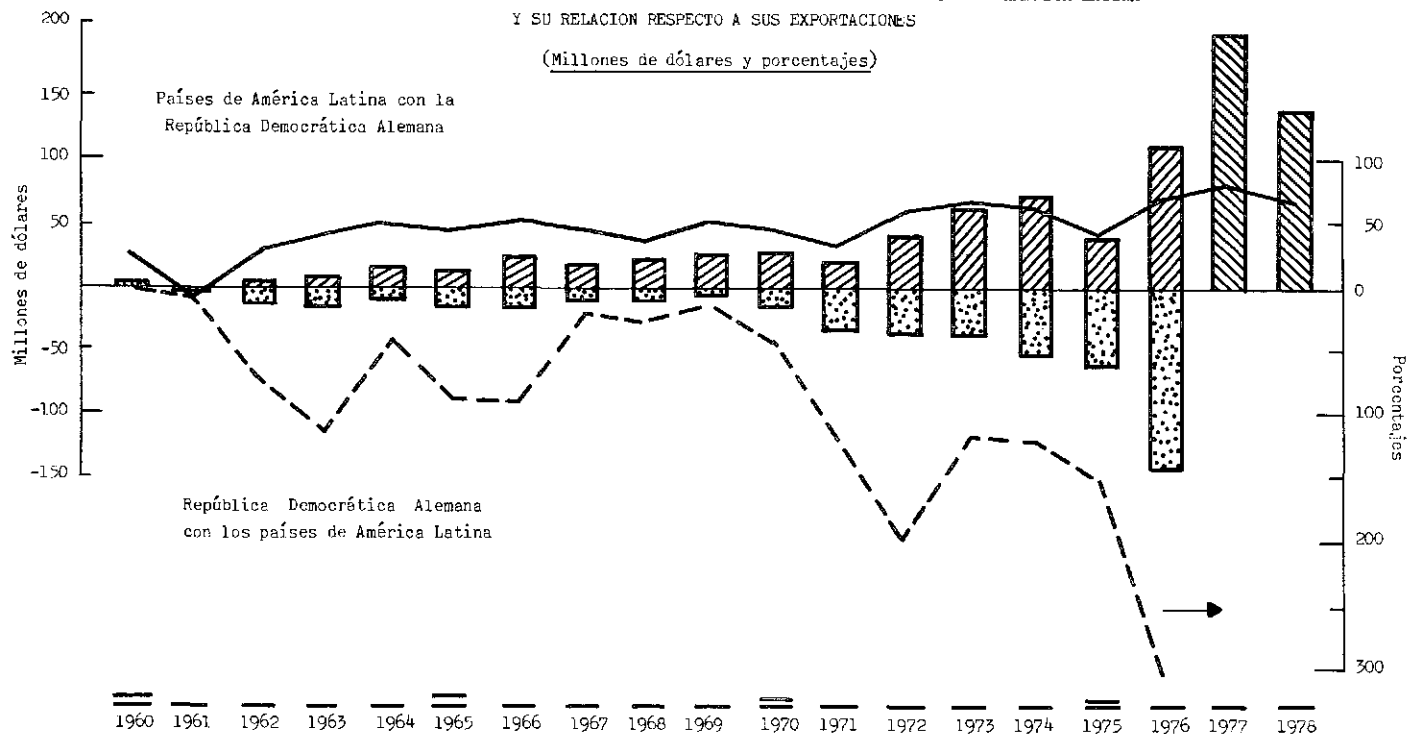
Según informaciones parciales provenientes de fuentes latinoamericanas, parecería que el Brasil y Colombia han tenido un cierto peso en este creciente desequilibrio comercial. Se estima que el déficit acumulado de la República Democrática Alemana con el Brasil es de casi 250 millones de dólares (35% del total

^{9/} La ausencia total de información pormenorizada sobre los países de destino y origen del comercio exterior de la República Democrática Alemana dificulta y limita el análisis de la evolución de su saldo comercial.

Gráfico 13

BALANZA COMERCIAL ENTRE LA REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA Y LOS PAISES DE AMERICA LATINA^{a/}
Y SU RELACION RESPECTO A SUS EXPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)



^{a/} Excluye a Cuba.

con América Latina) y de otros 100 millones con Colombia (13%).

iii) Checoslovaquia. El Saldo comercial negativo de Checoslovaquia con América Latina mostró durante el período 1970-1975 una evolución un tanto errática, si bien con tendencia a un crecimiento moderado, que llevó a que durante los años extremos de este lapso éste sólo aumentara en un 50%. Sin embargo, en 1976 casi triplicó al pasar de 41 millones de dólares a 120 millones. (Véase el gráfico 14).

En la trayectoria de las importaciones y exportaciones de Checoslovaquia con América Latina, las primeras han mostrado un mayor dinamismo que se ha reflejado en el crecimiento del déficit. No obstante ello, las segundas también se han desenvuelto con relativa agilidad, sobre todo, a partir de 1974.

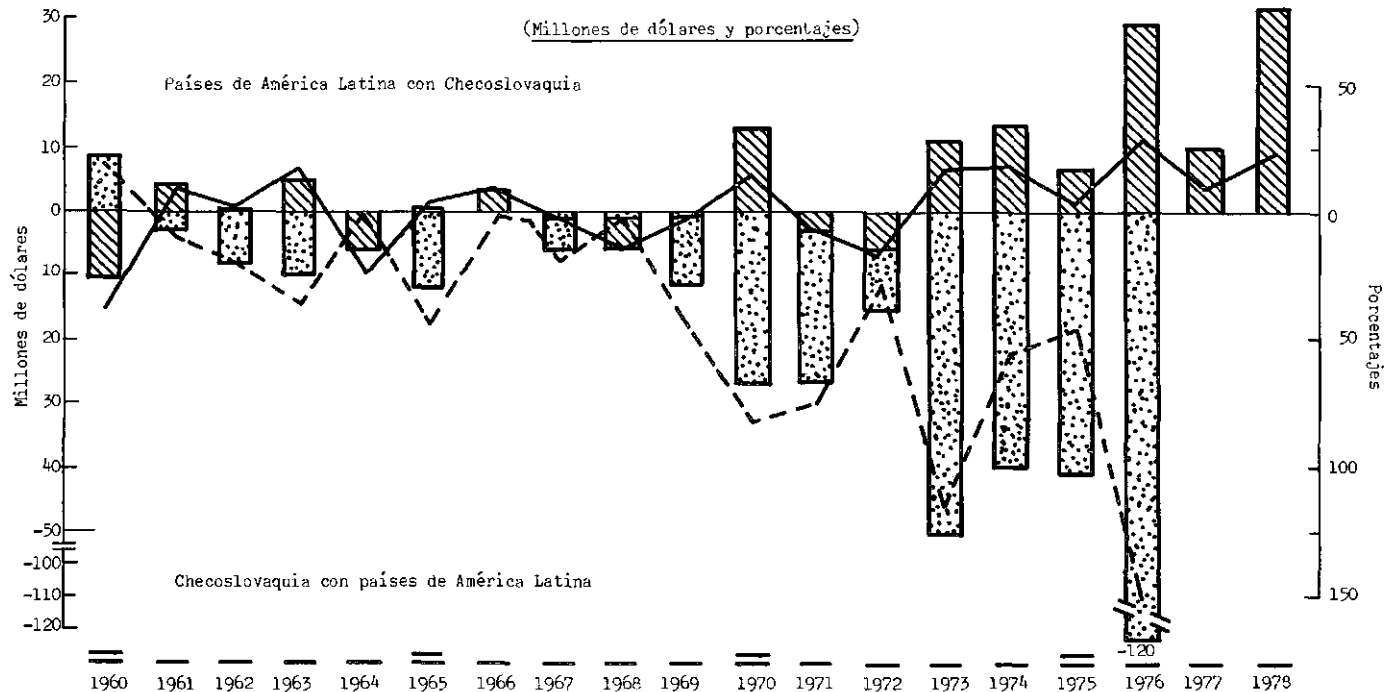
Si bien, como se ha dicho, el saldo global de intercambio comercial de Checoslovaquia con la región latinoamericana ha sido deficitario, el resultado con cada uno de los países ha sido de diferente signo. Así, el comercio con el Brasil, el Perú y la Argentina llevó a un déficit acumulado de más de 150 millones, 100 millones y 60 millones de dólares respectivamente. Por el contrario, con casi todo el resto de los países latinoamericanos se obtuvo un superávit de distinto orden de magnitud o por lo menos se logró equilibrar el comercio. Destacan en particular, los saldos favorables obtenidos con México (29 millones) y Venezuela (48 millones) y el casi equilibrio con Colombia.

iv) Hungría. La resultante global del intercambio comercial entre Hungría y los países de América Latina, si bien siempre ha sido de signo negativo, ha mostrado fuertes variaciones en su magnitud. Sin embargo, cabe señalar que en el período 1973-1976 se perfila una clara tendencia a elevarse con rapidez al pasar de 10 millones en el primer año, a 128 millones en el último. (Véase el gráfico 15).

El principal socio comercial de Hungría en Latinoamérica ha sido el Brasil, país que captó el 58% de las compras húngaras durante el período 1970-1976, aunque absorbió tan sólo el 37% de sus ventas. El desequilibrio en el comercio de Hungría con el Brasil llevó a que, durante el período de referencia, el déficit acumulado con dicho país ascendiera a más de 200 millones de dólares, o sea casi el 70% del saldo negativo total registrado por Hungría con América Latina. Otros países deficitarios han sido el Ecuador (43 millones de dólares), seguido por la Argentina (22 millones), Colombia (19 millones) y el Perú (16 millones). Con los

Gráfico 14

BALANZA COMERCIAL ENTRE CHECOSLOVAQUIA Y LOS PAISES DE AMERICA LATINA
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES

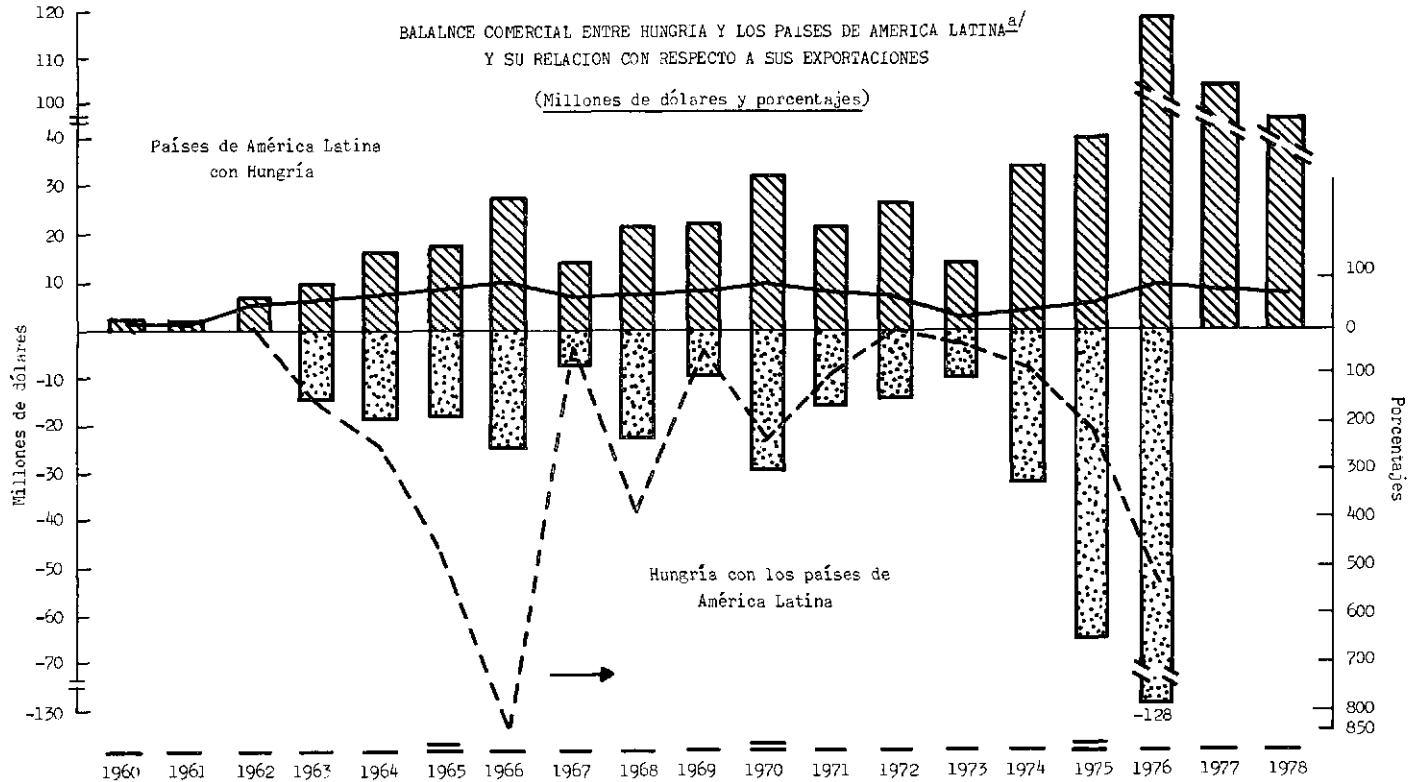


a/ Excluye a Cuba.

Gráfico 15

BALANCO COMERCIAL ENTRE HUNGRÍA Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA^{a/}
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)



a/ Excluye a Cuba.

demás países de América Latina, los saldos comerciales húngaros fueron de signo cambiante y de poco monto.

v) Polonia. Polonia representa el caso más atípico en las relaciones comerciales de los países socialistas con Latinoamérica. Este país, a diferencia del resto, muestra en general una tendencia al equilibrio comercial, pues si bien en algunos años reporta saldos negativos, éstos son por poco monto e incluso en algunos ejercicios presentó superávit -1971, 1975 y 1976- (véase el gráfico 16).

Este comportamiento del intercambio comercial de Polonia se apoya en una política comercial que difiere de un país a otro de América Latina, y combina la suscripción de convenios de trueque, de compensación, de suministros a largo plazo y protocolos de intercambio recíproco de productos acordados con anticipación.

No obstante que el saldo global acumulado del comercio entre Polonia y América Latina durante el período 1970-1976 fue deficitario en 162 millones, el resultado por países varió considerablemente, y en algunos casos fue totalmente opuesto a los obtenidos tradicionalmente por los demás países miembros del CAME. Así, Polonia obtuvo saldos positivos acumulados en su comercio con el Brasil (28 millones de dólares), México (21 millones), Colombia (11 millones) y Venezuela (13 millones); asimismo reportó un comercio equilibrado con la Argentina y registró un saldo negativo de cierta magnitud con el Perú (88 millones).

D. LAS MODALIDADES DE COMERCIO Y SU INFLUENCIA EN EL BALANCE COMERCIAL

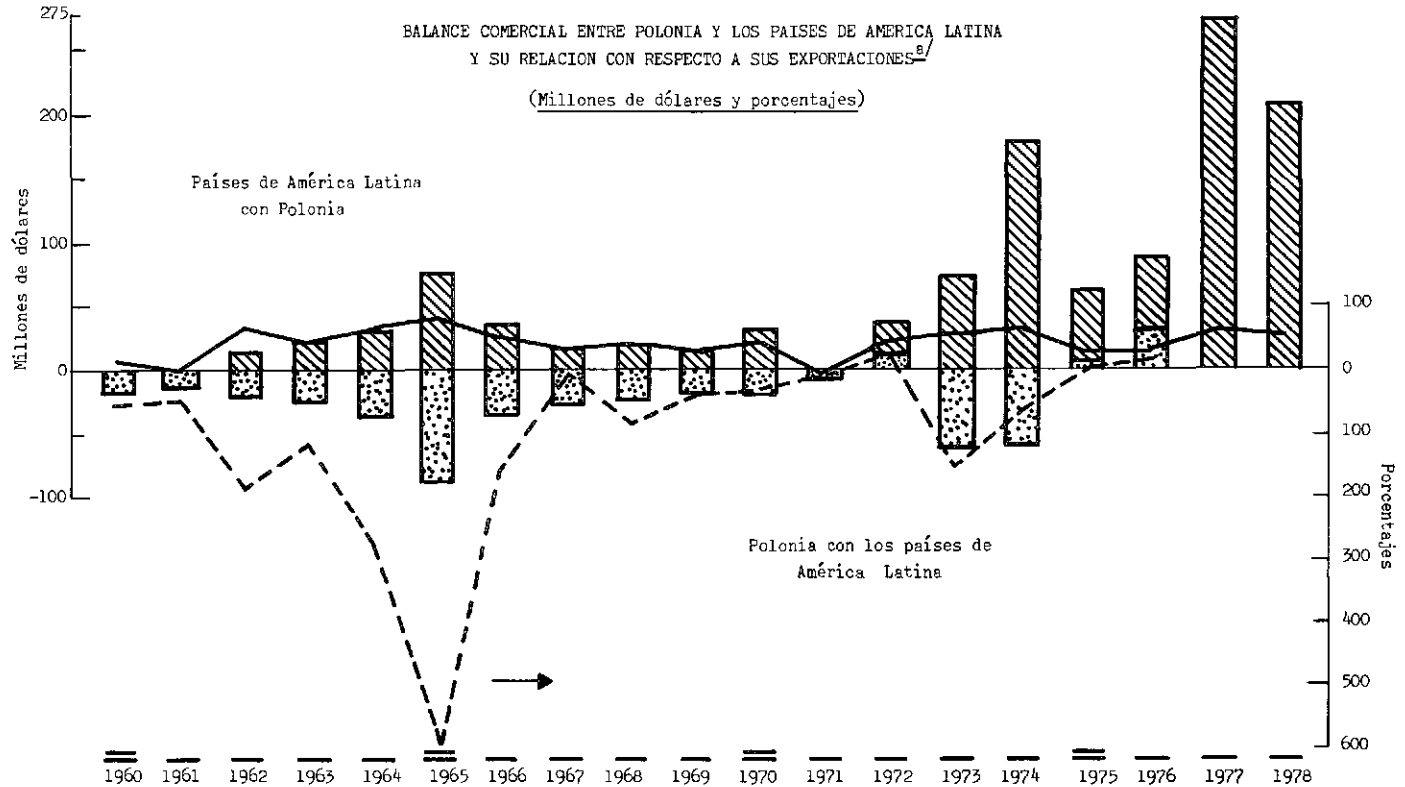
Actualmente el intercambio comercial entre los países de ambas regiones se efectúa bajo diversas formas contractuales que se analizarán en un capítulo especial más adelante. Sin embargo, sobresalen dos grandes modalidades: los convenios comerciales con pagos en cuenta de compensación y el régimen de monedas de libre convertibilidad.

El primer instrumento, que apareció en los años cincuenta, sirvió para favorecer el establecimiento y difusión de las relaciones comerciales entre dos grupos de países con diferentes regímenes económicos. Además, para algunos países socialistas, esta modalidad era indispensable ya que durante esos años afrontaban escasez de divisas de libre convertibilidad. Con este sistema de pagos se esperaba en cierto modo equilibrar el valor del intercambio comercial bilateral. No obstante, en general ocurrió que por el mayor dinamismo que lograron las exportaciones de algunos países

Gráfico 16

BALANCE COMERCIAL ENTRE POLONIA Y LOS PAISES DE AMERICA LATINA
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES^{a/}

(Millones de dólares y porcentajes)



^{a/} Excluye a Cuba.

latinoamericanos con convenios de compensación, se superó el monto de los créditos técnicos de operación concedidos, y no se logró activar las corrientes de importación por los países que acumulaban saldos. Comenzaron, entonces, a plantearse problemas por el hecho de que tales saldos no percibían intereses adecuados, o su liquidación resultaba dificultosa y a veces implicaba la venta a terceros países con descuento, lo que significaba pérdidas financieras para el respectivo país.^{10/}

Ante esta situación, en el transcurso de los años sesenta, se empezaron a aplicar los convenios con base en moneda convertible. Checoslovaquia y la Unión Soviética ^{11/} fueron los primeros países en implementar este sistema de pagos con el fin de incrementar el comercio y fortalecer las relaciones económicas.

En la actualidad solamente Brasil, Colombia y Ecuador mantienen en vigor acuerdos de compensación. Hungría, Polonia, Rumania y la República Democrática Alemana son las contrapartes de Brasil; Colombia, mantiene este tipo de acuerdos con Hungría, Bulgaria, Polonia, Rumania y la República Democrática Alemana; y por último los de Ecuador fueron suscritos con Hungría y la República Democrática Alemana.

Aunque la gran mayoría de los países latinoamericanos realizan operaciones con los países del CAME al amparo del sistema de pagos en moneda convertible, el comercio efectuado bajo los acuerdos de compensación

^{10/} Sobre este mismo tema puede citarse también lo expuesto por el Gerente del Banco Central del Ecuador, refiriéndose a los acuerdos de pagos con algunos países de Europa oriental: "Si bien la suscripción de acuerdos de pagos con esos países trajo la apertura de nuevos mercados para los productos ecuatorianos, la acumulación de saldos favorables en moneda de cuenta, por un tiempo más o menos largo, no es conveniente para el país. Por esta razón las autoridades del Instituto Emisor han insistido en la revisión de los términos de los Acuerdos de Pagos suscritos con la República Democrática Alemana y la República Socialista de Rumania", Banco Central del Ecuador, Memoria 1977, p. 154.

^{11/} En acuerdo con los países contrapartes, fueron denunciados los acuerdos de compensación de la URSS con Uruguay (1961) y Colombia (1967) y los de trueque con la Argentina (1962) y el Brasil (1969).

sigue siendo de importancia. En efecto para 1977, se llevaron a cabo bajo este último régimen de pago aproximadamente una tercera parte de las exportaciones de América Latina y casi el 40% de sus importaciones.

Así, parecería que la opción por un sistema de pagos en cuentas de compensación (con diferentes arreglos para la liquidación de los saldos) o un sistema de pagos en moneda convertible, ha dependido de circunstancias y condiciones específicas del intercambio entre los dos países interesados en cada caso particular. Algunos -como Brasil, Colombia y Ecuador- parecen haber tenido razones suficientes para mantener acuerdos de compensación con varios países europeos del CAME por un período que puede considerarse relativamente largo, mientras con otros del mismo grupo mantienen intercambio en moneda convertible. Otros, como México, Perú y Argentina,^{12/} en cambio, sólo han estado dispuestos a negociar sobre bases de libre convertibilidad.

Cabe destacar que el uso de convenios en moneda de libre convertibilidad si bien parece haber favorecido el crecimiento del intercambio también propició un mayor desequilibrio comercial que había sido relativamente frenado por la utilización de los acuerdos de compensación, principalmente en la segunda mitad de los años sesenta.

La experiencia de Brasil y Colombia -con los cuales los países socialistas realizan una importante proporción de su comercio con América Latina- donde operan simultáneamente convenios en cuentas de compensación y libre convertibilidad muestra la trayectoria que sigue el comercio al amparo de uno u otro sistema.

En Brasil, el crecimiento de las exportaciones a los países del CAME al amparo de convenios de compensación fue más sostenido y regular que el de las destinadas al mismo grupo de países bajo convenios en moneda convertible; en efecto, entre 1970 y 1980 las de compensación crecieron prácticamente sin interrupción, con sólo una moderada baja en 1978; las de convenio en moneda convertible crecieron también pero con menor regularidad y declinaron fuertemente en los años 1977 y 1978. Si se atiende a la distribución porcentual de las exportaciones brasileñas al CAME según esos dos regímenes (compensación o moneda convertible), se observará que tanto en 1970 como en 1978 las de compensación representaron poco más del 65% del total, aun cuando el promedio para el período 1970-1980 fue de 58%. (Véase el cuadro 7). Las importaciones brasileñas presentaron un cuadro

^{12/} En el decenio de los 50, Argentina tuvo también algunos convenios de compensación.

Cuadro 7
BRASIL: INTERCAMBIO COMERCIAL CON LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME
(Millones de dólares)

AÑO	Países con convenios de com- pensación a/		Países con convenios en mon- eda convertible b/		Porcentaje sobre el total:			
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones		Importaciones	
					Compensación	Convertible	Compensación	Convertible
1960	43.7	40.2	28.1	30.9	60.9	39.1	56.5	43.5
1965	44.3	17.5	45.2	34.0	49.5	50.5	34.0	66.0
1970	85.0	39.9	38.4	11.6	68.9	31.1	77.5	22.5
1971	74.4	85.8	54.5	14.0	57.7	42.3	86.0	14.0
1972	120.3	57.2	93.9	24.3	56.2	43.8	70.2	29.8
1973	168.2	58.4	171.2	28.1	49.6	50.4	67.5	32.5
1974	229.4	79.5	166.5	77.6	57.9	42.1	50.6	49.4
1975	317.7	146.4	443.9	45.5	41.7	58.3	76.3	23.7
1976	445.4	189.0	464.4	36.9	49.0	51.0	83.7	16.3
1977	536.9	186.6	321.0	39.6	62.6	37.4	82.5	17.5
1978	477.6	146.4	250.5	45.1	65.6	34.4	76.4	23.6
1979	628.9	193.3	301.8	46.1	67.6	32.4	80.7	19.3
1980	841.3	194.2	465.3	54.6	64.4	35.6	78.1	21.9

Fuente: Las cifras del intercambio comercial provienen de "Boletim do Banco Central do Brasil", Septiembre 1981 y números anteriores.

a/ Incluye Bulgaria, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana y Rumanía.

b/ Incluye Checoslovaquia y Unión Soviética.

muy diferente. No sólo su crecimiento ha sido inferior al de las exportaciones, sino que dentro de esa tendencia de menor crecimiento fue notable la disparidad existente entre los valores anuales correspondientes a los dos regímenes de importación: las provenientes de países de convenio en moneda convertible se mantuvieron siempre en valores muy bajos, mientras que las de compensación registraron aumentos de cierta significación, particularmente en los últimos años. La distribución en términos relativos durante la mayor parte del período analizado muestra que el mayor volumen correspondió generalmente a las de compensación y que éstas representaron poco más del 60% del total.

La experiencia de Colombia, que tiene convenios en cuenta de compensación y en moneda convertible con los mismos países del CAME que tiene Brasil, ha sido en términos generales similar a la de este último país. En efecto, el intercambio comercial relativamente dinámico y estable se logró con los países con los cuales se tienen convenios de compensación y el mayor crecimiento correspondió a las exportaciones, de manera que durante los últimos 8 años el país obtuvo saldos comerciales positivos cuya liquidación ha dado origen a críticas por parte de algunos sectores financieros. La distribución porcentual de las exportaciones a los países europeos del CAME bajo convenios de compensación o en moneda convertible, durante la mayor parte del período analizado, ha correspondido preponderantemente al sistema de compensación,^{13/} en tanto que las cubiertas por convenios en moneda convertible no solamente han sido de valores anuales más pequeños (con excepción de 1973), sino que han estado sujetas a violentas fluctuaciones anuales (véase el cuadro 8). Las importaciones tuvieron una evolución bastante parecida a la de las exportaciones, aun cuando sus valores anuales son considerablemente más bajos. La mayor proporción correspondió a las provenientes de países con convenios de compensación, aunque tanto éstas como las provenientes de países con convenio en moneda convertible han estado sujetas a fuertes fluctuaciones anuales.

La experiencia del Ecuador (cuyo comercio con Europa oriental adquiere cierta importancia a partir de 1970 y que tiene convenios de compensación solamente con

^{13/} En efecto, durante el período 1970-1977 el 73% de las exportaciones y el 69% de las importaciones se realizaron bajo el régimen de convenios de cuentas de compensación.

RDA y Rumania) ha sido un tanto diferente: la mayor proporción de las exportaciones (entre el 65 y el 80% según los años) ha correspondido a las destinadas a países de convenio en moneda convertible, de modo que las destinadas a países con convenios de compensación han tenido generalmente una proporción relativamente baja dentro del total destinado a países europeos del CAME. Ahora bien, durante 1976 y 1977, tanto las primeras como las segundas experimentaron aumentos de significación. Por lo demás, el comportamiento de las importaciones acusa una evolución similar a la señalada en general para el conjunto del área, esto es, un crecimiento muy lento, sin diferencias notables entre las provenientes de países de compensación y de los que operan en moneda convertible.

Junto con las principales modalidades contractuales bajo las cuales se efectúa gran parte del comercio, algunos países socialistas han utilizado otro sistema con el fin básico de lograr el equilibrio del intercambio. Polonia es el país que más ha experimentado los acuerdos de trueque, básicamente en sus relaciones con el Brasil.

En 1968 ambos países firmaron el llamado convenio "café-barcos" donde Polonia suministró, a plazo, diez

Cuadro 8

COLOMBIA: INTERCAMBIO COMERCIAL CON LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME

(Millones de dólares)

Año	Países con convenios de compensación		Países con convenios en moneda convertible b/		Porcentaje sobre el total:			
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones		Importaciones	
					Compensación	Convertible	Compensación	Convertible
1960	5.6	1.7	2.4	2.0	70.0	30.0	45.9	54.1
1965	8.8	9.1	2.2	2.2	80.0	20.0	80.5	19.5
1970	19.4	14.3	16.5	3.1	54.0	46.0	82.2	17.8
1971	17.9	10.8	6.8	10.6	72.5	27.5	50.5	49.5
1972	17.4	7.6	3.0	3.4	85.3	14.7	69.1	30.9
1973	14.2	11.0	20.9	3.5	40.5	59.5	75.9	24.1
1974	34.1	18.7	9.4	6.6	78.4	21.6	73.9	26.1
1975	31.0	11.3	2.4	6.6	92.8	7.2	63.1	36.9
1976	56.2	17.3	15.0	7.3	78.9	21.1	70.3	29.7
1977	87.0	23.3	27.6	9.9	75.9	24.1	70.2	29.8

Fuente: "Relaciones Económicas de Colombia con los países miembros del CAME", B/CEPAL/PRON.4/R-2, y FMI, *Direction of Trade*, *op.cit.*

a/ Incluye Bulgaria, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana y Rumania.

b/ Incluye Checoslovaquia y Unión Soviética.

cargueros generales a cambio de café. El mismo año se intercambiaron rieles de ferrocarriles por mineral de hierro brasileño; este convenio se renovó por 3 años más en 1976. En 1970 se acordó la venta de arroz pagadero con 300 combinadoras agrícolas polacas. Otros convenios han sido: el de "azufre-textiles"; el de "mineral de hierro-carbón coquizable" que garantizaba hasta 1980 el suministro de carbón a la siderurgia brasileña y de mineral de hierro a la polaca, este convenio fue ampliado en 1975 por un acuerdo crediticio hasta 1985 y se incrementaron los volúmenes de ventas anuales de ambos productos.

Con Venezuela, acordó Polonia la compra de arroz a cambio de tractores y maquinaria agrícolas. Por último, vendió a México dos barcos cargueros que se pagaron con trigo.

Otros instrumentos contractuales encaminados a propiciar un intercambio equilibrado son los protocolos a los acuerdos bilaterales de comercio. En ellos se establece un compromiso recíproco durante 3 años de comerciar ciertos productos de tal manera que al cabo del plazo fijado el valor del intercambio sea equivalente. Se han suscrito protocolos entre México y Bulgaria, Hungría y la República Democrática Alemana, así como entre Colombia y Polonia.

Estas dos últimas modalidades -trueque y protocolo- han permitido a algunos países socialistas avanzar hacia un menor desequilibrio mercantil con los de América Latina. Como se recordará Polonia es el único miembro del CAME que, teniendo un nivel de desarrollo económico similar a muchos de los otros países de Europa oriental, casi no tiene déficit comercial con América Latina y obtuvo en cambio un superávit con el Brasil y Colombia o equilibró su comercio con Argentina entre 1970 y 1976.

E. LAS RELACIONES FINANCIERAS Y CREDITICIAS

En las relaciones financieras y crediticias entre los países miembros del CAME y América Latina se han observado seis modalidades de operación: cinco concedidas por los países socialistas de Europa oriental y una por los latinoamericanos.

- a) Los créditos de largo plazo de gobierno a gobierno que otorgan algunos países del CAME en ocasión de acuerdos bilaterales de cooperación económica;
- b) Los acuerdos intergubernamentales de créditos comerciales;
- c) Los créditos concedidos por los bancos socialistas de comercio exterior a entidades bancarias latinoamericanas de primer orden;

- d) Los créditos al descubierto establecidos en los acuerdos bilaterales de compensación mediante la fórmula de crédito técnico o balance de operación;
- e) Los créditos comerciales concedidos por las organizaciones socialistas de comercio exterior para una compra determinada; y por último,
- f) Los créditos concedidos por algunos países de América Latina para fomentar y diversificar sus exportaciones hacia los países socialistas o para promover mayores compras nacionales, con el fin de reducir el saldo comercial acumulado a su favor.

Durante el decenio de los cincuenta y parte de los sesenta, las modalidades de financiación concedidas por los países socialistas a sus exportaciones fueron principalmente del tercer o cuarto tipo. En efecto, la carencia de relaciones diplomáticas así como de convenios intergubernamentales indujo a buscar fórmulas que permitieran afianzar los vínculos comerciales en ausencia de otros instrumentos jurídicos. Acuerdos de esta índole fueron firmados por ejemplo, entre el Narodowy Bank Polski o el Bank Handlowy S.A. Warszawie de Polonia con el Banco de la República Oriental del Uruguay (1953 y 1957), el Banco del Estado de la República de Chile (1961), la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (1962), el Banco Central del Ecuador (1966) y el Banco de la República de Colombia (1967); o, en el caso de América Latina, el Banco Nacional de Comercio Exterior de México S.A., con los Bancos de Comercio Exterior de Hungría y Bulgaria (1967) y de Rumania (1968 y 1973).

1. Los créditos otorgados por los países socialistas a América Latina

a) Los créditos intergubernamentales a largo plazo

Estos convenios de créditos, suscritos entre gobiernos, están exclusivamente destinados a financiar el suministro de maquinaria y equipo o de plantas industriales completas de origen socialista así como el montaje y la puesta en marcha de dichas fábricas y los gastos del personal de asistencia técnica. Las modalidades de estos créditos pueden variar, pero en general, estos protocolos de suministro industrial tienen en común ciertas características:

- El crédito cubre entre el 80% y el 85% del valor fob de la maquinaria y equipo, y de los servicios complementarios; el 15% a 20% restante debe ser pagado por el comprador latinoamericano al contado entre el momento del pedido y su embarque.

- El plazo de reembolso varía entre 10 y 12 1/2 años con intereses del 4.5% al 5% anual, según los casos,

siendo la tasa más baja para las empresas del sector público que para las privadas (por ejemplo, 4.5% y 5.5% respectivamente en el convenio entre la URSS y Colombia de 1975). (Véase el cuadro 9).

- Todos los pagos, tanto los al contado como las amortizaciones, se efectúan en moneda de libre convertibilidad (en general dólares de Estados Unidos). Además, los países socialistas se comprometen a adquirir, con estos ingresos, una cierta proporción de productos manufacturados y semimanufacturados locales (convenios de la URSS con Perú en 1970, Argentina en 1974, Brasil en 1975 y Bolivia en 1976) que puede representar hasta el 30% del monto acumulado de dichos créditos al final del período de reembolso.

- Estos créditos devengan intereses sólo cuando son utilizados; en general, se encuentran a disposición del país latinoamericano solamente a partir del momento de su ratificación legal y por períodos de 3 años (Bolivia y Uruguay) hasta 5 años (Argentina y Costa Rica, entre otros), muchas veces prorrogables. En la actualidad la mayoría de estos créditos gubernamentales a largo plazo se encuentran vigentes.

Pese a no disponer de información alguna sobre los créditos intergubernamentales de cooperación económica a largo plazo que hubieran podido ofrecer Polonia y la República Democrática Alemana -Checoslovaquia no otorga créditos estatales- y solamente información parcial en los casos de Hungría y de la Unión Soviética (si bien en este país es su única forma de conceder ayuda crediticia) es razonable suponer que los faltantes son de pequeño monto en relación al tamaño económico de los países beneficiados (Ecuador, Guyana y Jamaica) o bien el valor del crédito está abierto (convenios entre la URSS, con Bolivia, Costa Rica, México y Perú).

Se estima que entre 1958 -primer crédito de suministro ofrecido a un país latinoamericano, en este caso 100 millones de dólares de la URSS a Argentina- y mediados de 1978, el monto acumulado de la ayuda financiera otorgada bajo este concepto sería del orden de 1 110 millones de dólares. De este total, un poco menos de dos tercios provendrían de la Unión Soviética (710 millones), el 25% de Rumania (275 millones), el 9% de Hungría (105 millones) y el resto de Bulgaria (22 millones). En este lapso de 20 años solamente 6 países de la región se habrían beneficiado de las ofertas de estos cuatro países de Europa oriental: Argentina con 430 millones de dólares (39% del total), Brasil con 350 millones (31%), Colombia con 150 millones (14%) y Perú con 137 millones (12%); a Bolivia y Uruguay le fueron ofrecidos respectivamente 12 y 30 millones.

Cuadro 9

PAISES MIEMBROS DEL CAME: LINEAS DE CREDITO INTERBANCARIAS, A MEDIADOS DE 1978

País	CHECOSLOVAQUIA						HUNGRIA						POLONIA					
	Finan- cia- miento a/ (1)	Fecha de suscrip- ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti- zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)	Finan- cia- miento a/ (1)	Fecha de suscrip- ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti- zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)	Finan- cia- miento a/ (1)	Fecha de suscrip- ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti- zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)
Argentina		1971 1974			5 100	33								1974			100	11
Bolivia														1970			...	-
Brasil														1968 1965			10 70	- -
Colombia	85	1971 1976	6	2 a 7	6 6	8											...	
Costa Rica	80	1973	7	8	3	-	100	1973	6.5	8	1.5	60						
Chile		1973			25	-								1971			...	
Ecuador																		
Guatemala		1976			3													
Jamaica																		
México	80	1976	8	8	10	-	80	1977	6.5/7.5	6	15	-	90	1973			9.6	80
Nicaragua																		
Perú	85 85 82	1969 1971 1972	6.5 7 7	7.5 10.5 12.5	6 6 5.9	- 100 100	85 100 80	1970 1975 1975	6 7	7 2	20 10 20	72 70 -	80 80	1970 1972	7 6	3 a 8 10 a 12	10 40	- -
Venezuela		1970		5										1970			...	

Cuadro 9^a (conclusión)

País	REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA						RUMANIA					
	Finan cia miento	Fecha de suscrip ción	Tasa de interés (%)	Plazo amorti zación (años)	Monto otorgado (millones de US\$)	Uso (%)	Finan cia miento	Fecha de suscrip ción	Tasa de interés (%)	Plazo amorti zación (años)	Monto otorgado (millones de US\$)	Uso (%)
	a/ (1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Argentina		1978									...	
Bolivia												
Brasil		1977			...							
Colombia						-		1968			3	30
Costa Rica								1978	8	8	10	-
Chile											...	
Ecuador		1966			...			1967			1	
Guatemala												
Jamaica												
México	85	1976	7.5/8	10	20	-					...	
Nicaragua											...	
Perú											...	
Venezuela												

a/ Porcentaje del valor fob de los equipos y maquinaria.

Fuente: CEPAL, con base en los datos incluidos en los informes por países.

No obstante, estos créditos de gobierno a gobierno han sido aprovechados sólo parcialmente por razones que se mencionarán más adelante, pues el grado medio de utilización fue de tan sólo 45%, siendo la situación muy variable de país a país. En efecto, mientras que los créditos soviéticos fueron utilizados en un 60%, los de Hungría alcanzaron 33%, los de Rumania el 15% y los de Bulgaria apenas un 3%. Con respecto a los países latino-americanos, Colombia es el que aprovechó mejor, hasta ahora, los créditos con 97% de uso (debido solamente a que el proyecto de Urra está financiado con este procedimiento), seguido por el Perú (65%) y Argentina (58%); en cambio, Brasil utilizó tan sólo el 4% del total ofrecido y parecería que en los casos de Bolivia y Uruguay las líneas no fueron usadas. Con respecto a los demás países, como puede observarse en el cuadro 9, no se conocen los montos de los créditos ni el grado de su utilización (Bolivia, Brasil en 1975, Costa Rica, Ecuador, Guyana, Jamaica, México).

b) Los acuerdos intergubernamentales de crédito comercial

Estos acuerdos no son muy frecuentes en las relaciones crediticias y son concedidos por el gobierno de un país socialista al Banco Central de un país de América Latina, que se considera como la entidad financiera más idónea para manejarlos. Es así como el Gobierno de Bulgaria concedió al Banco de la República de Colombia un crédito de 5 millones de dólares en 1971, con un interés de 2.5%, un plazo de 12 años y una cobertura del 85% del valor fob para ser imputado a la cuenta del convenio de compensación vigente en aquel entonces y pagadero, de ser posible, con mercaderías producidas por los proyectos financiados. Este crédito venció en 1973 sin que fuera utilizado y se acordó su prórroga. Asimismo, el Gobierno de Rumania prestó 10 millones de dólares al Banco Central de Brasil en 1961 a una tasa fluctuante entre 3 y 5%.

c) Créditos concedidos por bancos socialistas de comercio exterior a bancos latinoamericanos

Estos tipos de crédito están destinados únicamente a financiar las exportaciones de maquinaria y equipo hacia los países latinoamericanos, son de tipo comercial y predominan en número pero no en valor acumulado en las relaciones financieras con Checoslovaquia, Hungría, Polonia, la República Democrática Alemana y Rumania. Estas líneas de crédito financian entre el 80% y 85% del valor fob -llegando al 100% en Costa Rica y Perú con Hungría- el plazo de vencimiento fluctúa entre 2 y 12 1/2 años de acuerdo a los productos financiados y la tasa de interés anual varía entre 6 y 8%, siendo nuevamente éstas más bajas para las entidades públicas que para las privadas.

Los países socialistas más activos en ofrecer líneas de crédito interbancarias comerciales han sido Polonia y Checoslovaquia. (Véase el cuadro 10). Pese a que la información polaca es parcial, el Bank Handlowy W. Warszawie S.A. y el Narodowy Bank han ofrecido un total de 240 millones de dólares en créditos a ocho países latinoamericanos, del cual unos 16 millones fueron utilizados. En el caso del Ceskoslovenska Obchodni Banka S.A. de Praga, el monto de las líneas de crédito puesto a disposición de ocho países de la región, alcanzó a 181 millones de dólares y el grado de aprovechamiento ha sido de menos del 20%. En relación a Hungría, el Magyar Memzeti Bank de Budapest abrió líneas de crédito por un valor de poco más de 66 millones y un tercio fue realmente usado. Por último, el Deutsche Aussenhandelsbank AG der DDR de Berlín y el Banco Rumano de Comercio Exterior ofrecieron respectivamente 20 y 15 millones de dólares que quedaron sin uso concreto. En resumen, salvo Perú con Checoslovaquia y Hungría, los demás países de América Latina casi no utilizaron estas líneas de crédito. La utilización promedio por parte de los países latinoamericanos, alrededor del 15%, ha sido mucho más exigua que la de las líneas para suministro de bienes industriales. Los valores absolutos alcanzaron respectivamente 75 y un poco más de 520 millones de dólares, teniendo en cuenta la salvedad de que la información es incompleta.

d) Los créditos interbancarios al descubierto:

Estos créditos son el resultado de acuerdos bilaterales interbancarios que revisten la forma de convenios técnico-bancario o de balance de operación. Así, el Banco de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) ha firmado convenios técnico-bancarios con un corresponsal en Polonia (1972), en Hungría (1978) y otro con Checoslovaquia en abril de 1979. Se conoce una operación similar entre Brasil y Rumania.

El procedimiento consiste en que el Banco socialista de comercio exterior concede una línea de crédito abierta, en dólares, de la que se puede hacer uso mediante letras de cambio que expiden los exportadores socialistas de bienes de capital a través de cada contrato de compra-venta y son aceptadas por los importadores del país latinoamericano con el aval de su Banco Nacional de Comercio Exterior. Este último está autorizado a retener por un año, sin interés las cuotas semestrales que se cobran a los importadores para pagar con ese fondo las ventas de productos hacia el país prestatario. El saldo no utilizado a fin de cada año es transferido en dólares o moneda convertible al Banco socialista emisor. La tasa de interés y el plazo de

Cuadro 10

PAISES MIEMBROS DEL CAJME: LINEAS DE CREDITO INTERBANCARIAS, A MEDIADOS DE 1978

País	CHECOSLOVAQUIA						HUNGRIA						POLONIA					
	Finan cia miento a/ (1)	Fecha de suscrip ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)	Finan cia miento a/ (1)	Fecha de suscrip ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)	Finan cia miento a/ (1)	Fecha de suscrip ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)
Argentina		1971 1974			5 100	33								1974			100	11
Bolivia														1970			...	-
Brasil										...	-			1968 1965			10 70	-
Colombia	85	1971 1976	6	2 a 7	6 6	8											...	
Costa Rica	80	1973	7	8	3	-	100	1973	6.5	8	1.5	60					...	
Chile		1973			25	-							1971				...	
Ecuador											...	-						
Guatemala		1976			3													
Jamaica											...	-						
México	80	1976	8	8	10	-	80	1977	6.5/7.5	6	15	-	90	1973			9.6	40
Nicaragua																		
Perú	85	1969	6.5	7.5	6	-	85	1970	6	7	20	72	80	1970	7	3 a 8	10	-
	85	1971	7	10.5	6	100	100	1975	7	2	10	70	80	1972	6	10 a 12	40	-
	82	1972	7	12.5	5.9	100	80	1975			20	-						
Venezuela		1970		5							...	-		1970			...	

Cuadro 10 (conclusión)

País	REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA						RUMANIA					
	Finan cia miento a/ (1)	Fecha de suscrip ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)	Finan cia miento a/ (1)	Fecha de suscrip ción (2)	Tasa de interés (%) (3)	Plazo amorti zación (años) (4)	Monto otorgado (millones de US\$) (5)	Uso (%) (6)
Argentina		1978			
Bolivia												
Brasil		1977			...							
Colombia						-	1968				3 1	30
Costa Rica							1978	8	8		10	-
Chile											...	
Ecuador		1966			...		1967				1	
Guatemala												
Jamaica												
México	85	1976	7.5/8	10	20	-					...	
Nicaragua												
Perú											...	
Venezuela												

a/ Porcentaje del valor fob de los equipos y maquinarias.

amortización se negocian con cada contrato de compra-venta, se relacionan con el volumen de la operación comercial y cubren en general el 90% del valor fob de la exportación socialista.

En el caso mexicano se estima que el 40% de las retenciones de BANCOMEXT fue utilizado para fomentar ventas de productos mexicanos en 1976 y 1977 a raíz de unas compras de barcos atuneros por un valor de 9.6 millones de dólares; sin embargo, este porcentaje representó apenas una sexta parte del valor de las exportaciones mexicanas a Polonia en ese bienio.

Se recordará que una forma similar de crédito de compensación era la que predominaba al comienzo de las relaciones económicas en los años cincuenta, como se indicó en el capítulo sobre el desarrollo de las relaciones comerciales.

e) Los créditos comerciales destinados a una operación determinada

En general se trata de créditos comerciales específicos ofrecidos por las entidades comercializadoras de los países miembros del CAME a los gobiernos de América Latina o a empresas de cierto tamaño económico, y destinados a financiar parte de sus exportaciones de bienes de capital. Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la RDA utilizan muy a menudo esta práctica.

Cabría señalar entre otros casos, en Argentina las ventas de material rodante ferroviario húngaro; la construcción de una planta de cemento, de una fábrica de zapatos, de la destilería de alcohol de San Nicolás, y de una pequeña planta termoeléctrica en San Luis con Checoslovaquia; las ventas de autobuses Ikarus húngaros así como de autos Skoda checoslovacos en Costa Rica; y por último, un crédito de 55 millones de dólares que fue otorgado por la RDA a Colombia para comprar e importar maquinaria y equipo para varias empresas estatales en 1975, pero que no llegó a concretarse.

f) Evaluación de las relaciones financieras y crediticias

Los créditos otorgados por parte de los países del CAME presentan en el caso de los países de América Latina algunos factores favorables que se han contrapuesto a otros provenientes tanto del manejo como del destino de estos recursos financieros.

Entre los primeros, conviene destacar que los créditos de los países del CAME ofrecen un amplio plazo de utilización, muchas veces prorrogable, y que el pago de intereses se efectúa sólo cuando el crédito es usado, total o parcialmente.

Se ha podido comprobar, como en el caso del Perú, que las tasas de interés del financiamiento ofrecido por

los países socialistas de gobierno a gobierno varían en un rango muy similar a las que otorgan los países desarrollados de economía de mercado o los organismos financieros internacionales.

Por su parte, las líneas interbancarias de crédito ofrecidas por los bancos de comercio exterior de los países de Europa oriental son más favorables que las que pueden recibir los países de América Latina del sistema bancario comercial internacional. En efecto, en los casos específicos de Costa Rica y México, las líneas de crédito destinadas a financiar las exportaciones socialistas de maquinaria y equipo compiten favorablemente en términos de tasas de interés y plazos de amortización con las similares de otras instituciones privadas de los países occidentales. En relación a la tasa de interés, conviene destacar que en épocas de fluctuaciones y de reajuste continuo de los mercados de tasas preferenciales en Nueva York (prime rate) o de Londres (LIBOR), la estabilidad que ofrece la tasa de los países socialistas presenta una cierta ventaja.

Por último, el hecho de aceptar parte del reembolso de los créditos de suministro con productos nacionales manufacturados y semimanufacturados obtenidos en las fábricas construidas con esos fondos (hasta el 30% del monto acumulado de la deuda) es otro factor atractivo, que no se ha podido evaluar adecuadamente en este estudio por falta de información pormenorizada.

No obstante lo anterior, el uso de las facilidades crediticias otorgadas por los países miembros del CAME ha sido en general muy lento y en no pocas ocasiones el plazo de utilización de las mismas transcurrió sin usarlas o utilizando sólo una pequeña proporción del monto total autorizado.

El desaprovechamiento de los créditos autorizados (64% del total de los destinados al suministro de maquinaria y equipo y de las líneas bancarias de crédito) puede atribuirse a varias razones, compartidas tanto por los países socialistas como por los latinoamericanos.

Una de las desventajas principales es que los bancos de comercio exterior de los países socialistas no cuentan con una red de filiales o corresponsales en América Latina o por lo menos en los países más importantes. Por lo tanto, los países del CAME están interesados en otorgar líneas de crédito sólo a una institución nacional bancaria de primer orden y consideran que el Banco Central, en casi todos los casos, es la entidad más idónea para manejar este tipo de instrumento, cuando no siempre es así porque las actividades de estas instituciones se enmarcan dentro de regulaciones muy precisas.

Así ocurrió con los créditos del Gobierno de Bulgaria y del Banco de Comercio Exterior de Checoslovaquia otorgados al Banco de la República de Colombia. En otros países esta institución delega a otros organismos del sistema bancario nacional la responsabilidad, el manejo y la publicidad de estas líneas de crédito -con su correspondiente recargo financiero- como es el caso de Costa Rica. Además para hacer uso de estas facilidades crediticias, se necesita el aval obligatorio de las instituciones financieras que las manejan y a su vez de una investigación de la situación financiera de las firmas importadoras. Así ocurrió en los casos de México y de Brasil; en este último país, la falta del aval del Banco de Brasil -como estaba previsto en el protocolo- para el crédito destinado a la construcción de una fábrica de vidrio orgánico hizo fracasar la ayuda financiera soviética.

Otra práctica que también ha obstaculizado un mayor aprovechamiento de estas líneas de crédito ha sido la falta de promoción institucional, tanto por parte de los bancos latinoamericanos como de las organizaciones comerciales de los países socialistas. A ello contribuyó la dispersión, en algunos países, de las líneas crediticias entre varias instituciones bancarias como ha sido su delegación por el Banco Central en Costa Rica a otros bancos o bien en México la dispersión que decidieron los mismos países socialistas entre varios bancos nacionales.

También ha sido importante la falta de recursos para financiar tanto el pago inicial al contado del contrato de compra-venta (en general oscila entre 15 y 20%) como los gastos de transporte, pues los créditos cubren solamente parte del valor fob de los bienes. Así en Colombia no se pudo concretar un crédito intergubernamental de Bulgaria, dado que las empresas interesadas (Frigoríficos de Girardot y Duitama y Municipio de Girardot) no encontraron la contraparte interna para el financiamiento del 15% restante del proyecto ni tampoco para el flete marítimo. Por otra parte, los créditos no cubren el componente nacional de la inversión. Un proyecto de electrificación en Iquitos y Pucallpa (Perú) fue financiado con un crédito directo checoslovaco de 5.9 millones de dólares, incluyendo el transporte. Sin embargo, la falta de recursos internos paralizó el proyecto a pesar de que los equipos estaban en Perú. Frente a este escollo, la parte checoslovaca ofreció un crédito adicional de 20 millones de dólares para cubrir los gastos locales y activar el proyecto. En algunos casos, los países latinoamericanos pudieron obtener mejores condiciones de financiamiento pero éstas son la excepción. Cabe citar la Central Eléctrica de Urra

(Colombia) donde el gobierno soviético accedió, después de sucesivos reajustes, a cubrir el 100% del valor de la maquinaria en vez del 85%; otro caso de cobertura total del valor de los bienes exportados ha sido la venta de autobuses húngaros a Costa Rica.

Cabe señalar que las líneas de crédito bancarias están dedicadas a cubrir únicamente las compras latino-americanas de bienes de capital y equipo originarias de países del CAME y destinadas a proyectos específicos. Los otros productos que forman alrededor de las dos quintas partes de las importaciones provenientes de estos países quedan sin respaldo financiero. Una excepción a esta regla ha sido un crédito húngaro de 10 millones de dólares a Perú permitiéndole utilizarlo para adquirir granos en cualquier país que considere conveniente dado que traer el trigo desde Hungría significaba un gasto elevado en fletes.

Cabe señalar que además, en casi todos los países de América Latina, los proyectos de inversión del sector público están sujetos a licitación pública internacional. Así, en caso de que no se sometan a este requisito legal obligatorio o que no gane su propuesta, los protocolos sobre suministro de maquinaria y equipo y líneas de crédito para importar bienes de capital que otorgan los países socialistas son de escasa utilidad práctica, a menos que el país interesado tramite ante el Congreso Nacional una ley de excepción como se hizo en determinados casos en Argentina y Colombia.

Por último, en el desaprovechamiento de estas facilidades de crédito han jugado un cierto papel la conjugación en casi todos los países -salvo Argentina, Brasil y Perú- de factores tales como la falta de corrientes estables de comercio, su bajo monto y la atomización de éste en compras diversas. Todo ello ha obligado a los importadores latinoamericanos, en la mayoría de los casos, a pagar sus adquisiciones al contado, con carta de crédito o contra presentación de los documentos de embarque.

En síntesis, el otorgamiento por parte de los países socialistas de Europa oriental de créditos gubernamentales e interbancarios en condiciones similares o mejores a las que proporcionan las fuentes habituales de los países de América Latina, es un instrumento útil para apuntalar los flujos comerciales -que dependen de otros incentivos no financieros- pero de ninguna manera constituye por sí solo un incentivo para promoverlos.

2. Los créditos otorgados por países de América Latina a los de Europa oriental

A fin de facilitar la diversificación de sus exportaciones hacia algunos países europeos del CAME, y con el

objeto de promover sus ventas de bienes manufacturados, Argentina, Brasil y México ofrecieron líneas de créditos interbancarias.

En relación al primer país, el Banco Central de Argentina otorgó una línea de crédito a corto plazo de 15 millones de dólares a Hungría y otra de 20 millones a Polonia en 1975; el Banco Central de Brasil abrió por su parte un crédito a Hungría; y por último, el Banco de Comercio Exterior de México acordó una línea de 5 millones de dólares a Polonia en 1976. Estas cuatro líneas de créditos latinoamericanas no fueron usadas por los Bancos correspondientes de Hungría y Polonia, quizás debido también a que los Bancos Centrales no son los organismos idóneos para manejar estas facilidades crediticias, como en el caso de las líneas socialistas de financiación.

Con respecto a Colombia, las ventas de café habían originado un saldo comercial acumulado favorable de cierto volumen y se necesitaba compensar las ventas del grano con importaciones de los países con los cuales existían acuerdos de compensación (Checoslovaquia, Polonia, la RDA y Rumania). Por lo tanto, la Federación Nacional de Cafeteros -a través del Banco Cafetero- estableció una línea de crédito de 400 millones de pesos colombianos destinada a financiar a los importadores colombianos (tanto privados como públicos) en las compras de mercancías socialistas, con un interés del 20% anual en pesos colombianos, una cobertura de hasta el 70% del valor fob según los productos (se podía importar cualquier tipo de bien o insumo) y a un plazo máximo de amortización de 3 años.

En 1973, el Banco de la República de Colombia creó un fondo rotatorio (resolución 75) y lo modificó en 1977 (resolución 21) al establecer una línea de crédito de 20 millones de dólares, con un interés anual del 9%, un plazo máximo de 3 años y cubriendo todo el universo de productos. Los objetivos seguían siendo los mismos del primer crédito.

Entre 1974 y 1976, tanto el sector público (5.8 millones de dólares) como el privado (4.6 millones) utilizaron la línea del Banco Cafetero; los empresarios privados predominantemente importaron materias primas e insumos industriales.

Entre 1973 y 1976, el Fondo Rotatorio del Banco de la República permitió desembolsos por un monto de 16.5 millones de dólares que se destinaron en mayor proporción a la compra de vehículos CKD (Polski FIAT) y de urea.

II. OBSTACULOS AL INTERCAMBIO COMERCIAL

Las relaciones comerciales entre los países del CAME y la América Latina durante los últimos tres decenios no han estado exentas de dificultades. Estos escollos están asociados en un sentido amplio al hecho de que los países de ambas regiones pertenecen a sistemas económicos y sociales diferentes, a la aún muy reciente iniciación o reanudación de las relaciones diplomáticas y comerciales entre ambas áreas y a las vinculaciones comerciales existentes entre América Latina y los países industriales de economía de mercado.

Algunos problemas se han ido solucionando en el curso del tiempo o se encuentran en vía de solución; otros, en cambio, están aún sin resolver y frenan el dinamismo del intercambio comercial. Estos impedimentos los comparthen ambas regiones o son específicos a cada una de ellas. La magnitud de uno u otro problema varía y también difiere el grado de factibilidad real para encontrar una solución técnica, práctica o política, mutuamente ventajosa. En el cuadro 11 se presenta una visión sinóptica de estos obstáculos al comercio.

A. PROBLEMAS COMUNES A AMBAS REGIONES

El decenio de 1950 y la primera mitad de los años sesenta se caracterizaron por una ausencia de relaciones diplomáticas entre numerosos países de América Latina y de Europa oriental, que repercutió negativamente sobre las relaciones comerciales entre ambos; aun en los pocos países de la región que mantenían relaciones diplomáticas con los países socialistas, tanto el valor como el volumen de los flujos mercantiles se redujeron en ese lapso a su mínima expresión. El clima de "guerra fría", que prevaleció en aquellos años, influyó decisivamente en esta situación. Así se dificultaron, entre otros, la circulación de los agentes o representantes comerciales y técnicos (problemas de otorgamiento de visas para entrar tanto en los países de América Latina como en los socialistas), la participación recíproca en ferias y exposiciones, los contactos directos entre empresas y la concesión de licencias de importación.

CONSEJO DE AYUDA ECONOMICO MUTUA Y AMERICA LATINA: ALGUNOS OBSTACULOS PARA EL INTERCAMBIO COMERCIAL RECIPROCO

Obstáculos comunes	Obstáculos específicos de los países del CAME	Obstáculos específicos de los países de América Latina
<p>- Sistemas de desarrollo económico y social diferentes con desigual grado de desarrollo.</p> <p>Reciente etapa de consolidación de las relaciones diplomáticas y comerciales:</p> <p>a) Desarrollo incompleto de la infraestructura comercial en el exterior;</p> <p>b) Falta de profundización en los contactos bilaterales;</p> <p>c) Débil tradición mercantil entre ambas regiones.</p> <p>- Gran falta de información específica y general:</p> <p>a) Escaso conocimiento recíproco de los marcos legal e institucional y del funcionamiento de los organismos respectivos;</p> <p>b) Falta de conocimiento y de promoción de oferta y demanda.</p> <p>- Insuficiencia del transporte marítimo.</p>	<p>- Supeditación del comercio exterior a la planificación:</p> <p>a) Programación de recursos y gastos en divisas;</p> <p>b) Poca flexibilidad para introducir inmediatamente los pedidos externos en las líneas de producción;</p> <p>- Limitaciones para comerciar con el sector privado por su preferencia en negociar con el sector público.</p> <p>- Ausencia de un sistema multilateral de pagos.</p> <p>- Dificultades para participar en las licitaciones públicas internacionales.</p> <p>- Problemas de mantención y servicios de post-venta.</p> <p>- Demanda irregular, algunas veces de poco monto, sesgada hacia productos tradicionales y concentrada geográficamente.</p> <p>- "Triangulación" de las importaciones.</p>	<p>- Relaciones tradicionales con países desarrollados de economía de mercado:</p> <p>a) Vinculación del aparato productivo a los bienes provenientes del mundo occidental;</p> <p>b) Preferencia para exportar a través de los canales establecidos;</p> <p>c) Tendencia a considerar con carácter coyuntural los mercados de Europa oriental.</p> <p>- Trabas derivadas de la organización institucional:</p> <p>a) Frecuentes cambios gubernamentales:</p> <p>i) Modificaciones en las políticas comerciales y económicas;</p> <p>ii) Dificultades para el cumplimiento de compromisos adquiridos.</p> <p>b) Falta de coordinación de los organismos públicos entre sí;</p> <p>c) Casi inexistencia de planes perspectivas de desarrollo;</p> <p>d) Demora en la ratificación legal de los convenios;</p> <p>e) Requisito de las licitaciones públicas internacionales de los proyectos de inversión.</p> <p>- Deficiencias en la oferta exportable:</p> <p>a) Problemas de precios, calidad, plazo de entrega, etc., en los productos tradicionales;</p> <p>b) Baja competitividad relativa de los productos manufacturados en ciertos países.</p> <p>- Desequilibrio crónico de la balanza comercial y liquidación de su saldo positivo en monedas convertibles.</p>

Fuente: CEPAL.

Notas Se entiende que los obstáculos específicos a los países miembros del CAME son los señalados en las monografías de países latinoamericanos y viceversa los de América Latina, los indicados en el estudio individuales de los países socialistas.

A fines de los años sesenta y principios del decenio de 1970, se amplió el marco contractual y jurídico de estas relaciones económicas. Sin embargo, la experiencia acumulada no se ha visto aún reflejada en términos de comercio con todos los países de la región, quizás debido al reciente inicio de las relaciones contractuales, a que éstas se encuentran en una etapa de consolidación y a que aún no se han superado todos los obstáculos.

Varios son los factores específicos que han impedido una mayor expansión de las relaciones comerciales entre América Latina y Europa oriental. En primer lugar sobresale la gran falta de información recíproca. Se desconocen aún ciertas modalidades básicas de la política económica externa del país contraparte, su organización institucional y las esferas y límites de autoridad de cada tipo de instituciones. Esta falta de experiencia necesaria en las prácticas y técnicas comerciales de las organizaciones estatales socialistas de comercio exterior con las firmas comerciales de América Latina, y viceversa, constituye un factor limitante en algunos países.

La expansión del intercambio de los países del CAME -los que mantienen convenios intergubernamentales de comercio- y los de América Latina también está en parte dificultada por el desarrollo incompleto de la organización del comercio exterior (consejerías o departamentos comerciales, representación de las principales empresas de comercio exterior, etc.); ello no solamente obstaculiza el logro de un mejor conocimiento recíproco sino también la realización de esfuerzos orientados a diversificar la estructura del intercambio.

Sin embargo, la situación no es homogénea en todos los países latinoamericanos. Argentina, Brasil y Colombia, que mantienen un volumen importante de comercio con los países socialistas, disponen de una infraestructura comercial más desarrollada. En cambio, en el resto de los países de la región (cuyo comercio con el área socialista es errático y de poco monto) se produce un círculo vicioso: la insuficiencia de la organización comercial en Europa oriental impide expandir el comercio latinoamericano en aquella región, y a su vez el bajo volumen del comercio actual no siempre justifica el establecimiento de un organismo comercial en cada país socialista para explorar el potencial de estos mercados. Por lo tanto, la red comercial es casi inexistente y se conocen casos en los que una sola representación latinoamericana maneja las relaciones mercantiles con el conjunto de los países socialistas de Europa oriental.

Por otro lado, la situación de los países miembros del CAME frente a América Latina es similar, especialmente en aquellas naciones con las cuales se mantienen relaciones diplomáticas. Aun así cabe recalcar que el

sistema de representación comercial de los países socialistas en el continente es generalmente más completo que el latinoamericano en Europa oriental, y existe también gran disparidad en los grados de avance alcanzados por cada uno de los países miembros del CAME.

Como consecuencia directa de las deficiencias institucionales anteriormente mencionadas, surgen las dificultades operativas para incrementar el comercio recíproco.

El insuficiente desarrollo de los contactos directos entre los agentes de ejecución (organizaciones de comercio exterior, empresas estatales socialistas y empresas públicas y privadas latinoamericanas) frena tanto las exportaciones de maquinaria y equipo socialistas como las ventas de manufacturas latinoamericanas. La organización de una actividad promotora, informativa y publicitaria, la entrega de referencias y muestras a los importadores, la realización de exposiciones especializadas y de demostraciones, la publicación de avisos económicos, etc. -es decir, de todos los medios capaces de compensar la insuficiente tradición comercial entre ambas regiones- se han desarrollado hasta ahora de manera insuficiente, en particular en el caso de los países latinoamericanos.

La situación geográfica de las partes determina que el transporte marítimo ocupe una posición predominante en el comercio entre América Latina y Europa oriental. Si bien existen algunos convenios bilaterales sobre navegación marítima comercial (Brasil con la URSS y Polonia, y la República Democrática Alemana con Brasil, Argentina y Uruguay, en el caso de los dos últimos países, de la Conferencia Marítima Europa-Río de la Plata), la irregularidad del tráfico de algunas líneas con el resto de América Latina -como consecuencia del volumen reducido del comercio- crea problemas en las fechas de recepción y de entrega de las mercaderías y en el almacenamiento, atrasa el pago de los créditos contra presentación de los documentos de embarque, etc. El transporte constituye una dificultad adicional para los países de América Latina que no cuentan con flota propia, pese a que la cláusula de la nación más favorecida les permite utilizar sus propios barcos, y en ausencia de ellos recurren a los buques de las líneas regulares sujetas a las Conferencias del Atlántico Norte y Sur, cuyas tarifas fluctuantes son más elevadas y representan una carga adicional en el caso de ventas cif. Por el lado de los países socialistas las modalidades de transporte son variadas, pero todos ellos se encargan de su propio transporte. Algunos países, como Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la República Democrática Alemana, muestran una gran flexibilidad para usar tanto sus propios buques como los de líneas regulares de Europa

occidental. En cambio otros países, por razones tarifarias, exigen barcos de bandera nacional o de algún otro país miembro del CAME.^{14/} Esta irregularidad del transporte marítimo es mayor en los casos de México y de los países del Istmo Centroamericano y del Caribe que para países como el Brasil y la Argentina.

B. PROBLEMAS ESPECIFICOS DE LOS PAISES MIEMBROS DEL CAME

Conviene subrayar que las formas de comercialización practicadas comúnmente por las economías socialistas difieren sustancialmente de las que rigen en los países en desarrollo de economía de mercado. En efecto, el comercio exterior de los países del CAME está regulado por planes económicos que determinan los volúmenes y valores exportables y por importarse. Las empresas comercializadoras socialistas realizan compras para cumplir con el plan, lo que implícitamente significa fijar cuotas anuales para el abastecimiento de un producto y ceñirse estrictamente a las metas.

El comercio de los países del CAME está regulado por los planes económicos anuales donde se determinan los volúmenes y valores exportables y por importar. El importador y exportador latinoamericano -privado o público- se vincula con las economías socialistas a través de sus empresas comercializadoras que compran, venden o realizan ambas funciones. Estas empresas son la única fuente de información acerca de la oferta o demanda de ciertos productos para la contraparte latinoamericana, ya que el plan de comercio exterior no se da a la publicidad.

En cuanto a las importaciones latinoamericanas provenientes de los países miembros del CAME, la programación anticipada de la producción industrial en dichos países dificulta en cierto grado la incorporación inmediata al sistema productivo de los pedidos provenientes de los países de América Latina. Esto se complica aún más cuando los bienes demandados requieren de una adaptación tecnológica de los modelos concebidos y diseñados para el mercado nacional y regional del CAME.

^{14/} Las tarifas del transporte marítimo en barcos de los países del CAME son más baratas que las de las compañías navieras pertenecientes a las Conferencias Marítimas, pero el ahorro en flete es, a veces, contrarrestado por las demoras en el embarque. Tampoco los precios fob pagados por las exportaciones reflejan las bajas tarifas de fletes.

Por último, también aumentan los riesgos de demora debido al volumen relativamente reducido de las compras latino-americanas.

Esta lentitud para atender los pedidos contrasta con la urgencia con que generalmente éstos se solicitan, lo cual en muchos casos dificulta el cierre de las operaciones. Así sucedió con una firma mexicana distribuidora de máquinas para hacer géneros de punto -con una larga tradición de comprador a la República Democrática Alemana y también a países de Europa occidental- la cual se vio en la imposibilidad de efectuar una compra porque la empresa de comercio exterior de la República Democrática Alemana se comprometía a entregar la maquinaria en un año y medio cuando se la necesitaba a los cuatro meses.

También en algunos países del CAME, como es el caso de Checoslovaquia, las empresas de comercio exterior de productos metálicos y maquinaria dedican atención preferencial tanto a los suministros como a la capacitación de recursos humanos a aquellos países latino-americanos que son posibles mercados para sus productos, y en los cuales no existen mayores dificultades de penetración. De esta manera, este país limita voluntariamente, en lo geográfico, su campo de acción en América Latina. Se produce un hecho similar en el caso de Hungría.

Como el sector público latinoamericano tiende a prever a más largo plazo sus importaciones -que suelen ser de mayor volumen- y tiene más flexibilidad para elegir sus fuentes de abastecimiento, las compra-ventas tienen perspectivas más amplias de cumplimiento y se incorporan más fácilmente al programa productivo del país socialista vendedor. No obstante, las compras del Estado y las licitaciones públicas internacionales en América Latina han sido siempre objetos de controversia, pues sus modalidades de funcionamiento, según algunas opiniones, impedirían a los países del CAME una participación más amplia en este comercio. Sin embargo, cabe recordar que los países socialistas, en raras ocasiones financian la totalidad de los gastos de importación de maquinaria y equipo destinado a proyectos industriales o de infraestructura: únicamente 80% a 85% de su valor fob y con un período de amortización relativamente más corto que el ofrecido en occidente para el mismo tipo de obras. Hasta el presente, los países socialistas tampoco han participado en la financiación de los gastos locales de estas construcciones en América Latina. Por último, nunca han financiado la totalidad de un gran proyecto de infraestructura latinoamericana, debido

principalmente a la envergadura y al monto de la inversión total requerida.

Por otra parte, en sus relaciones comerciales con América Latina, los países socialistas, si bien prefieren negociar con el Estado y las empresas públicas, tienden a sobreestimar las condiciones específicas en que opera el sector estatal en cada uno de los países. De ahí que una evaluación insuficiente de las posibilidades y de la actividad de este sector en las condiciones de cada economía ha impedido o dificultado la concreción de acuerdos y contratos.

En cuanto a las exportaciones de América Latina, como los países socialistas no pueden incrementar los volúmenes generales de compras externas durante el quinquenio y tampoco elevarse la asignación anual de divisas en monedas convertibles, el acceso a los mercados socialistas debe buscarse tratando de desplazar otras fuentes de abastecimiento con ofertas más competitivas en cuanto a calidad, precios o medidas de política comercial. No obstante, si el suministro del mercado interno así lo requiere, las empresas de comercio exterior pueden aumentar sus compras en América Latina siempre que ello no implique desventajas económicas concretas.

Por otra parte, las compras socialistas en muchos países de América Latina son todavía irregulares y escasamente diversificadas. La gran mayoría de los productos importados por los países del CAME son aun materias primas de origen agrícola y mineral, mientras que la ponderación de los productos manufacturados es relativamente menor, pese a cierto esfuerzo realizado en años recientes por los países del CAME para incrementar sus importaciones.

Otra traba al crecimiento del intercambio de productos tradicionales latinoamericanos, con algunas excepciones (el Brasil con Polonia y el Perú con casi todos los países de Europa oriental), radica en el hecho de que los países socialistas no suelen contratar compras externas a futuro y, por lo tanto, el comercio carece de mecanismos reguladores y de compromisos. Es así que en Costa Rica, cuando la demanda externa tradicional de café se acrecienta o la producción nacional se reduce, las ventas a los países del CAME decrecen por falta de compromisos a plazo, como ocurrió por ejemplo en 1971 y 1973. Ocurre que los pedidos se reciben irregularmente durante el año y están estrechamente ligados con la cotización internacional del café. Por lo tanto, las compras son súbitas y por un volumen relativamente grande para la capacidad productiva

costarricense, lo que obliga a formar de manera repentina pools de exportadores cafeteros, para cumplir con la totalidad del pedido.

Por otro lado, en el cumplimiento de los contratos de suministro a largo plazo de materias primas han surgido dificultades. Las grandes alzas de las cotizaciones internacionales afectan los cálculos económicos de los países socialistas en cuanto a su disponibilidad de divisas convertibles cuando los acuerdos están expresados en esas monedas, y éstos contraen el volumen demandado. Así, en el Perú, debido a los altos precios del café, a mediados de los años setenta, el contrato con la URSS sólo se cumplió parcialmente y Hungría redujo sus volúmenes de compras de café desde Colombia y Brasil.^{15/}

Un obstáculo adicional al crecimiento del comercio directo entre ambas regiones reside en las operaciones especiales que realizan las organizaciones de comercio exterior de los países socialistas (triangulación, reventa, etc.), modalidades casi inexistentes en las prácticas del comercio latinoamericano. Estas organizaciones cuentan con verdaderos expertos en el conocimiento de los precios internacionales, y disponen de métodos y equipos muy completos en la materia.

Este conocimiento de los precios internacionales permite las operaciones "switch", es decir, la compra de productos que no se internan en el país respectivo, para ser vendidos en otros mercados. Hungría utiliza frecuentemente este tipo de operación.

La modalidad triangular es la compra de productos en un país de origen para su internación en el país socialista respectivo, producto que más tarde será exportado a otro país socialista. En la actualidad Bulgaria es especialista en este tipo de compras, que después despacha a la Unión Soviética. Otra forma de operación triangular es la compra de productos por parte de uno o varios países socialistas para ser exportados a las economías de mercado preferentemente a través de mecanismos de compensación. Polonia y Hungría efectúan estas transacciones.

^{15/} En septiembre de 1980, la URSS regresó al mercado cafetalero brasileño después de una ausencia de cuatro años provocada por los incrementos de cotizaciones, y se abasteció durante este período en Angola y Mozambique sobre la base de trueques, y en la India mediante un acuerdo a largo plazo. Véase el periódico Excélsior, de México, del 23 de septiembre de 1980.

Las operaciones de reventa fueron utilizadas por los países socialistas en el pasado, para ayudar a eludir el bloqueo económico impuesto a algunos de ellos por las economías de mercado. Se compraba el producto en el país que sufría el bloqueo, se internaba en un país socialista donde se sometía a alguna transformación, generalmente empaque o embalaje, y después se despachaba a los mercados occidentales. Polonia y Checoslovaquia colocaron apreciables volúmenes de azúcar cubana en los mercados internacionales bajo este tipo de operación.

Cabe señalar algunos ejemplos concretos de la importancia que reviste esta triangulación en el comercio de algunos países socialistas con América Latina. En Hungría, el comercio intermediario representa una proporción muy elevada del intercambio, alcanzando valores entre 15% y 30% del total.

En Checoslovaquia la proporción varía entre 15% y 20%, e importa a través de terceros, ixtles de lechuguilla mexicanos, madera balsa ecuatoriana, tungsteno y concentrados de antimonio boliviano, extracto de mimosa brasileño, tabaco centroamericano, frutas y conservas mexicanas y brasileñas, etc.

Polonia compra la mayoría de sus aceites vegetales en Rotterdam y metales no ferrosos en la Bolsa de Metales de Londres. La República Democrática Alemana y la URSS durante ciertos períodos han importado gran parte de sus cereales argentinos a través de compañías internacionales, aludiendo que no tendrían garantía de un abastecimiento seguro y continuo por parte de la Argentina. Esta situación cambió sustancialmente cuando Estados Unidos restringió las ventas de cereales a la Unión Soviética.

Una manera de obviar esta dificultad se encontró en la suscripción de protocolos trienales a los convenios comerciales como los que firmó México en 1978 con Bulgaria (por un monto recíproco de 18 millones de dólares) y con la República Democrática Alemana (75 millones)^{16/} y en 1979 con Hungría (36 millones). Estos acuerdos bilaterales determinan una lista de productos ajustada a un intercambio prefijado por monto acordado mutuamente y destinado a equilibrar el valor del comercio recíproco. La programación bilateral de las exportaciones de cada contraparte permite evitar, en la medida de lo posible, la triangulación del comercio y

^{16/} En junio de 1980, se renovó el Protocolo y se incrementó el valor de las transacciones comerciales recíprocas a 125 millones de dólares para ambas partes durante el período 1981-1983.

obliga al país socialista a efectuar compras directas. Al amparo de estos protocolos, México obtuvo seguridades en la colocación de productos tradicionales (algodón, café, cacao, concentrados de cobre, zinc y plata) y por primera vez en la de productos industriales (hormonas, telas, ropa, conservas de frutas, zapatos, cables telefónicos) a cambio de su compromiso de importar insumos químicos desde Bulgaria y maquinaria y equipo de Hungría y de la República Democrática Alemana por un monto equivalente a sus ventas. Sin embargo, Venezuela no pudo lograr un acuerdo de trueque a mediano plazo para intercambiar mineral de hierro contra planchones de acero provenientes de Rumania.

Si bien en los años recientes se avanzó algo en la diversificación de los productos intercambiados, el comercio sigue siendo asimétrico: en América Latina predominan las ventas de productos primarios agrícolas y minerales, en tanto que las exportaciones de los países del CAME se componen principalmente de insumos y bienes de capital.

En este campo el logro principal corresponde a México, puesto que en la negociación de los protocolos antes mencionados, los tres países socialistas aludidos se comprometieron a comprarle algunos bienes manufacturados y semimanufacturados. En efecto, a diferencia de los productos básicos donde los países del CAME definen claramente sus requerimientos, en el caso de los bienes industriales casi siempre identifican vagamente sus necesidades, como han sido los casos de Colombia y de México con Bulgaria, Hungría y la República Democrática Alemana antes de suscribir los protocolos. Para Hungría, el incremento de las compras de productos industriales latinoamericanos está ligado a un aumento de las ventas húngaras para disminuir el déficit comercial que tiene con los países de América Latina. Al no poder vender maquinaria y equipo en la Argentina, las empresas húngaras no compraron manufacturas. Una situación similar se produce en Bulgaria donde el saldo comercial negativo que mantiene con América Latina influye desfavorablemente sobre su importación de productos no tradicionales. Asimismo, la URSS compró muy pocas manufacturas a la región en su conjunto. Ni siquiera importó de la Argentina y del Brasil (pese a que ambos países han mejorado sustancialmente la competitividad de sus productos industriales) dado el volumen limitado de sus ventas de maquinaria.

La venta de productos de los países socialistas del CAME en América Latina muestra un elevado grado de concentración geográfica: la Argentina, el Brasil y el Perú son los principales países de destino. Por otro

lado, Checoslovaquia, Polonia, la República Democrática Alemana y la URSS son los abastecedores más importantes de la región, y las exportaciones de bienes de capital y de algunos insumos industriales (químicos y fertilizantes) tienen una elevada ponderación en el total.

Países como Bulgaria y Rumania han enfrentado mayores problemas de colocación que los otros, a causa de cierta falta de promoción comercial o de un conocimiento cabal de las políticas económicas seguidas por algunos países latinoamericanos. Así, la mayoría de los artículos producidos y exportados por Bulgaria son nuevos y desconocidos en los mercados de América Latina y principalmente se ignoran sus posibilidades para vender plantas industriales y servicios de ingeniería. En varios casos, los importadores latinoamericanos efectúan compras aisladas de artículos nuevos y estas ventas pueden considerarse como de experimentación y no como importación regular. Otros países de América Latina, que han logrado cierto grado de desarrollo económico, elaboran ya productos competitivos que pueden ofrecer a algunos países socialistas; sin embargo, no han logrado activar sus ventas de productos manufacturados.

La escasa disponibilidad de servicios adecuados de mantenimiento y de repuestos, al principio del establecimiento de las relaciones comerciales entre ambas regiones, ha provocado una cierta reserva entre los empresarios latinoamericanos. Esta imagen desfavorable todavía perdura -dado que el resultado adverso de una primera experiencia dificulta ventas posteriores- pese a los esfuerzos que han emprendido algunos países -principalmente la República Democrática Alemana, Checoslovaquia y Hungría- para mejorar la imagen de sus productos en América Latina. Sin embargo, son varios los casos de cooperación que han continuado tropezando con este inconveniente. Por ejemplo, la mayoría de los países socialistas, (salvo Hungría, Checoslovaquia y la República Democrática Alemana) ha tendido a vender a México su maquinaria y equipo con un mínimo de asistencia técnica.

La discrepancia entre las características del equipo ofrecido y el requerido ha frenado también el crecimiento del intercambio. Este inconveniente se manifestó en tres de los cinco contratos comerciales en Costa Rica (locomotoras rumanas, trolebuses soviéticos y autobuses húngaros). Asimismo, en el caso de México, la cooperación entre Tractor-Export de la Unión Soviética y Siderúrgica Nacional (SIDENA) terminó después de cuatro años porque el tractor agrícola no se adaptaba a las condiciones del mercado. A su escasa potencia

se aunaban la falta de servicios de repuestos en las estaciones de tractores diseminadas en el país y los tropiezos que tuvo SIDENA en la distribución y el financiamiento por falta de experiencia en estos campos.

Sin embargo, se han producido transacciones positivas donde las ventajas en precio, calidad y costo de mantenimiento han fomentado la compra de diversos productos. Tal ha sido el caso de telares y maquinaria textil en general; tornos y fresadoras de Checoslovaquia, Polonia y la República Democrática Alemana en México; autos polacos, soviéticos y checoslovacos en varios países de América Latina, así como también, turbinas eléctricas soviéticas y checoslovacas, etc.

Otro problema es el condicionamiento del comercio al intercambio recíproco equilibrado, planteado tanto en la suscripción de casi todos los acuerdos comerciales como en las reuniones de las comisiones mixtas y negociaciones entre países de ambas regiones. Así, se ha aludido frecuentemente a la necesidad de que los países de América Latina realicen mayores compras, a fin de reducir el saldo comercial favorable que mantienen varios de ellos con los países europeos del CAME. Para estos últimos, el comercio mutuo consiste en promover flujos opuestos de mercancías, y para lograr este objetivo es necesario desarrollar otras formas de relaciones económicas.

La conversión en monedas de libre convertibilidad del saldo positivo bilateral de los países latinoamericanos no puede ser considerada como el medio principal para desarrollar el comercio internacional, de ahí la urgente necesidad de reducir esta creciente brecha comercial en las relaciones entre ambos grupos de países.

Sin embargo, conviene señalar que la práctica de comprar una parte importante de productos latinoamericanos a través de grandes empresas internacionales de comercialización o de terceros -como se señaló anteriormente- distorsiona los verdaderos montos intercambiados. Si aproximadamente entre el 15% y el 20% de las exportaciones de algunos países de América Latina hacia ciertos países de Europa oriental se "triangula", evidentemente el déficit comercial real de los países del CAME con América Latina es inferior al manifestado por los países socialistas, que registran únicamente el país de origen del producto y no el lugar de compra. Por lo tanto la discrepancia estadística y metodológica de registro aduanero impide determinar el monto real del saldo comercial, tal como lo están sugiriendo los países latinoamericanos.

No obstante, para los países socialistas, su saldo comercial bilateral negativo con América Latina reviste cierta importancia pues la mayor parte del intercambio se liquida en divisas de libre convertibilidad, mientras que el resto de los pagos se efectúa por medio de compensación y trueque. Para los países de Europa oriental el mayor uso de estas dos últimas modalidades de pago junto con una menor de monedas convertibles sería la solución óptima al problema.

Otra dificultad estrechamente ligada con la anterior es la falta de un convenio de pagos multilaterales dentro del marco del grupo de países de ambas regiones. Sin embargo, por el momento los países socialistas no ven la posibilidad ni la necesidad de cambiar el sistema de pagos bilaterales por uno multilateral entre América Latina y el CAME, dado que exigiría la estabilidad del comercio a largo plazo en ambas direcciones, tanto bilateralmente entre países como entre y dentro de los dos grupos en cuyo caso dependería de las relaciones intrarregionales de sus respectivos esquemas de integración económica. Por lo tanto las relaciones de pago deben considerarse dentro del marco de las relaciones económicas en su conjunto.

C. PROBLEMAS ESPECIFICOS DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA

Las economías latinoamericanas están fuertemente vinculadas con las de los países industrializados de economía de mercado. Esta tradición secular ha generado e impuesto una tendencia a imitar ciertos estilos de vida y patrones de consumo provenientes de los países desarrollados, cuyos efectos se difunden a casi todo el aparato productivo. Esta costumbre y la infraestructura comercial que se deriva de ella, limitan en cierta medida la incorporación de una corriente nueva de suministros de origen distinto al usual.

Por otra parte, los países de Europa oriental tienden además a considerar que estas dificultades, resultantes de un esquema comercial tradicional, se encuentran reforzadas por la importancia creciente en la expansión del comercio exterior de América Latina de las empresas transnacionales, tanto de producción como de servicios, que ellos mismos utilizan como se señaló en párrafos anteriores. Sin embargo, se ha podido comprobar en el caso de México que, pese a que gran parte de las exportaciones de manufacturas la efectúan empresas transnacionales, la mayoría de esos productos corresponde a renglones de difícil colocación en los países socialistas como son, por ejemplo, los automóviles y sus

repuestos, los aparatos de radio y televisión y otros artículos electrónicos. En cambio, alrededor del 45% de las exportaciones de bienes industriales lo manejan empresas nacionales, y entre ellas figuran renglones de manufacturas que sí podrían tener acceso al mercado socialista, como son alimentos procesados, textiles, vestuarios, calzado, madera, muebles, manufacturas de cuero, minerales no metálicos y productos metálicos, y que hasta ahora han tenido una demanda muy limitada.

Estrechamente ligados con las relaciones comerciales externas de los países de la región se encuentran también los vínculos financieros, pues tanto algunos países occidentales como firmas multinacionales u organismos financieros internacionales conceden condiciones de financiación a muy largo plazo y créditos amplios que pueden cubrir enteramente la ejecución de la mayoría de las grandes obras de infraestructura emprendidas por el sector público latinoamericano y que, en general, están sujetas a licitaciones públicas internacionales. Cabe destacar que en este último caso, salvo que los países socialistas financien íntegramente el proyecto -y entonces el obstáculo podría ser la importancia del volumen financiero requerido- o que el pliego de cargos se encuentre desglosado por sus principales componentes, existen serias limitaciones para la participación de los países de Europa oriental. En efecto, como es sabido, los organismos internacionales de financiamiento (por ejemplo el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Agencia Internacional para el Desarrollo, etc.) plantean como requisito para participar en un proyecto la afiliación a dichas organizaciones, condición que sólo cumple Rumania. Asimismo, prefieren que el abastecimiento en maquinaria y equipo provenga de países miembros de dichas instituciones.

El sistema jurídico e institucional de los países latinoamericanos establece el marco en el cual se desenvuelven sus relaciones externas y lógicamente es difícil de modificar. Así, en Colombia se trató de salvar esos inconvenientes legales al proponer que se abrieran licitaciones públicas donde únicamente compitieran los países socialistas o que se eliminase el procedimiento de las licitaciones para determinados productos que podrían importarse desde esos países. Sin embargo, tales iniciativas no fueron acogidas por el Consejo Directivo de Comercio Exterior colombiano.^{17/}

^{17/} Como se menciona en otro lugar, (ver página 110), fue necesario que el Congreso Nacional aprobara una ley que permitiera eludir el proceso formal de licitación en el caso específico de la planta hidroeléctrica de Urrá.

Por otra parte, si bien el sector estatal desempeña un papel importante en el comercio exterior nacional y en las relaciones económicas de los países de América Latina y del Caribe, en algunos casos la capacidad económica y negociadora de ciertos países latinoamericanos, su posibilidad de cooperar con empresas estatales de otros países y su aptitud para desarrollar relaciones externas son limitadas. Además, en ocasiones la falta de organización impide una mejor articulación entre los distintos organismos públicos y entre éstos y el sector privado. De esta manera, los compromisos gubernamentales que se suscriben en las reuniones bilaterales, frecuentemente parecen diluirse en los diferentes organismos públicos, llegando, en ocasiones, a no concentrarse o, en otros casos, a reducirse su alcance. Por diversas razones fueron cancelados contratos de México con Polonia y Checoslovaquia (mina de carbón en el primer país y suministro de una turbina térmica por parte del segundo); Polonia también se enfrentó a dificultades con otros países al no aprobarse contratos ya firmados (lavadoras de carbón en el Brasil), o no concederse licencias de importación para maquinaria textil en la Argentina.

Asimismo, existen dificultades para coordinar la toma de decisiones políticas con el reconocimiento institucional y legal; la ratificación legislativa de algunos convenios intergubernamentales se ha demorado -en México en un promedio de 21 meses, llegando en un caso hasta 30 meses- o bien no fueron ratificados o ejecutados (convenio de cooperación polaco-argentino; acuerdo de cooperación científico-técnico, polaco-brasileño).

Además, para varios países socialistas, muchos de los obstáculos que tiene que vencer la colaboración y el intercambio con América Latina tendrían su raíz, en algunas oportunidades, en los frecuentes cambios políticos que se producen en los países de la región, y que por lo tanto postergan o imposibilitan el cumplimiento de ciertos convenios.

Por último, otro de los factores que ha frenado el desenvolvimiento de las relaciones entre ambas regiones, ha sido la casi inexistencia en los países de América Latina de planes prospectivos de desarrollo que hubieran permitido definir mejor líneas de colaboración con objetivos a mediano y largo plazo, carencia que no ha podido ser cubierta con los planes indicativos actualmente imperantes en varios países de Latinoamérica. Incluso cabe destacar que aun las grandes líneas de política económica tienden a cambiar con las diferentes

administraciones, lo que hace incierta la participación de un proveedor socialista en un proyecto dado, como ha sucedido en Colombia.

Una de las principales consecuencias operativas de la inserción de las economías de los países de América Latina con las de países industrializados de occidente ha sido la adaptación de su aparato productivo a técnicas importadas destinadas a abastecer la demanda, y a satisfacer pautas de consumo imitativas. Esta asociación limita considerablemente la introducción de equipos productivos y de tecnología con características diferentes a las tradicionales. Además, en ocasiones los empresarios latinoamericanos del sector privado o los del sector público mostraron cierto recelo a cambiar sus fuentes de suministros o manifestaron aprensión frente a posibles dificultades con sus proveedores tradicionales por cambiar el origen de sus abastecimientos. Sin embargo, en algunos casos se han impuesto la calidad, el renombre y el precio de ciertos productos oriundos de los países socialistas, principalmente los rubros automotriz, de ciertos tipos de bienes de capital y de equipo pesado para la minería y el sector eléctrico, entre otros.

En años recientes, se produjeron ciertos cambios en las políticas comerciales que habían seguido los países de América Latina durante los años sesenta; algunos se abrieron más hacia el exterior y otros, en cambio adoptaron medidas de cierre. En este caso, se intensificaron diversas medidas proteccionistas, con el objeto tanto de proteger el desarrollo de algunos sectores de la industria nacional como para afrontar las dificultades del balance de pagos relacionadas, en parte, con la crisis petrolera iniciada a fines de 1973 y los mayores gastos en divisas efectuados para no contraer demasiado el ritmo de crecimiento económico. Estas dificultades, unidas a frecuentes devaluaciones monetarias y presiones inflacionarias, han llevado a algunos países latinoamericanos a imponer nuevos instrumentos restrictivos a la importación (cuotas, condiciones de pago, plazos, demoras administrativas, tasas, recargos, etc.).

Así, en la Argentina las importaciones de productos provenientes de Rumania, tales como los siderúrgicos, textiles, alimentos, automóviles, material rodante, barcos y otros bienes compiten con los producidos por la industria nacional y fueron prohibidos o sujetos a trabas administrativas. En otros casos, los productos socialistas en particular y los del mundo occidental en general, se enfrentaron a un arancel relativamente elevado; en la Argentina, los gravámenes pueden llegar hasta 200% en algunos casos; en el Brasil los impuestos a los cojinetes oscilan entre 30% y 60%; en México se

cobran, además de los impuestos aduaneros, algunos sobrecargos a la importación. Las restricciones que introdujo el Brasil en 1975 acarrearón considerables limitaciones y, en algunos casos, frenaron las exportaciones polacas de maquinaria y equipo.

Otros países latinoamericanos introdujeron nuevas barreras. En el Brasil, a raíz de la crisis energética, se impuso un sistema de depósito previo a la importación, que en determinados casos puede significar el 100% del valor de la mercancía que se va a importar. En el Perú, los problemas económicos y las medidas restrictivas a la importación se tradujeron en un cierto estancamiento de las relaciones comerciales con la República Democrática Alemana.

Además de las trabas antes mencionadas, en algunos países de la región prevalecen obstáculos de carácter no comercial, remanentes de la "guerra fría", que entorpecen las relaciones con algunos países de Europa oriental. Así, para los países socialistas parecería existir cierta discriminación con respecto a sus organizaciones de comercio exterior, renuencia en algunos casos a otorgar la cláusula de la nación más favorecida, o simplemente el rechazo de sus productos.

La expansión de las ventas a Europa oriental de productos tradicionales latinoamericanos se enfrenta en muchos casos a restricciones de oferta en los países vendedores. En efecto, la producción exportable de artículos agrícolas y mineros se vende muchas veces anticipadamente por medio de contratos de compra-venta a mediano plazo a empresas multinacionales de comercialización o bien se exporta a los mercados consumidores tradicionales cuya demanda es regular y cada vez más creciente. Por lo tanto, la oferta disponible a terceros mercados es limitada en volumen, además de que el abanico de productos que suelen comprar es restringido a un número pequeño de ellos.

Varios factores, propios de los países de América Latina, podrían contribuir también a frenar el crecimiento del volumen de productos intercambiados, tales como precio, calidad, flete, plazo de entrega, existencias, etc. Por ejemplo, el Perú no pudo cumplir con las condiciones pactadas en un contrato de venta de lana a la Unión Soviética, pues el producto materia de la transacción no llenaba los requisitos de calidad exigida. Las autoridades brasileñas mostraron interés en vender directamente a la URSS semillas y aceite de cacao, así como cacao en polvo con el propósito de evitar la intermediación. Sin embargo, las organizaciones soviéticas de comercio exterior encontraron que las empresas del

Brasil no podían garantizar todas las condiciones requeridas de suministro. Para Checoslovaquia, muchas ofertas hechas directamente por las empresas latinoamericanas resultan hasta 30% más caras que las ofrecidas para los mismos productos por empresas transnacionales de servicios. En cambio para Hungría, la calidad de las materias primas agropecuarias y ciertos artículos de consumo provenientes de América Latina alcanzan y a veces exceden el promedio internacional, y su nivel de precios es favorable. No obstante, surgen a veces dificultades para la exportación debido a trámites administrativos engorrosos, demora en la entrega y atraso en el transporte marítimo, que los obligan a recurrir a empresas multinacionales cuyo precios son más elevados.

El hecho de que no se haya producido una mayor diversificación en la estructura de las exportaciones hacia los países miembros del CAME mediante la incorporación de un número mayor de productos manufacturados se debe a varias causas. Destaca la baja competitividad relativa de varios de los productos manufacturados latinoamericanos, a lo que se añade fallas en la calidad y demoras en los plazos de entrega. Sin embargo, es importante señalar que algunos países de la región, en particular los más adelantados, ya han solucionado este problema.

Por otra parte, ciertos productos con acceso a los mercados socialistas -por cumplir los requisitos de precio, calidad, plazo de entrega, etc.- se ofrecen en forma coyuntural ya que los vendedores latinoamericanos tienden a acudir a estos compradores sólo cuando hace falta encontrar una salida adicional a excedentes no colocados o de venta difícil en los mercados tradicionales.

Cabe destacar que el expediente propuesto por los países socialistas para elevar las exportaciones de manufacturas mediante el reembolso de hasta 30% del valor de la maquinaria importada en bienes producidos localmente con estos equipos ha sido poco difundido. El bajo nivel de importación de bienes de capital desde países del CAME por parte de los países latinoamericanos no ha permitido todavía aprovechar este procedimiento.

Más allá de las dificultades que emanan de las características de la producción manufacturera latinoamericana y de sus vínculos externos, las trabas para diversificar las exportaciones se vinculan en el mediano plazo con el superávit comercial creciente que mantienen los países latinoamericanos con los de

Europa oriental y que se contradice con el principio de flujos de comercio equilibrado que rige en las transacciones con los países socialistas. En efecto, en tanto exista tal brecha comercial favorable, las posibilidades de ampliar las exportaciones de productos latinoamericanos -tanto tradicionales como manufacturados- son escasas a menos que los países de América Latina incrementen sus importaciones provenientes de los países del CAME.

III. SISTEMA INSTITUCIONAL Y MARCO CONTRACTUAL EN LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE AMERICA LATINA Y PAISES DEL CAME

La creación de un complejo y amplio sistema de instrumentos ha sido un elemento indispensable para el desenvolvimiento de las relaciones económicas entre ambas regiones. Los países de Europa oriental han asignado una gran importancia a la formación de una base contractual con el fin de insertar sus relaciones económicas internacionales en el marco de las respectivas legislaciones, como fuentes primarias de derecho. Este paso sigue siendo considerado como un requisito importante, si no para la iniciación de relaciones comerciales al menos como arbitrio para ampliarlas y afianzarlas.

Hacia el final del decenio de los sesenta, la base contractual -que hasta el momento se había limitado a la suscripción bilateral de convenios de comercio y pagos entre entidades públicas de los países de ambas regiones- se amplió considerablemente en cantidad y calidad.

Los nuevos acuerdos se suscribieron a nivel intergubernamental, se profundizaron sus metas, cláusulas y condiciones y se creó el aparato institucional para cumplir con lo acordado. También abarcaron esferas distintas a las comerciales, al incluir aspecto relacionados con la cooperación económica, científica, técnica e industrial en diversos campos.^{18/} Sin embargo, cuando por alguna razón no se suscribieron convenios comerciales o de pagos en cuenta de compensación que solían regular las relaciones comerciales, el país socialista trató de afianzar sus vínculos sobre la base de otros instrumentos jurídicos que, sin tener la obligatoriedad de los anteriores, institucionalizaron de alguna forma el intercambio.

^{18/} Para completar la base informativa de los estudios elaborados bajo este proyecto, se consideró útil la recopilación de los principales convenios, acuerdos y protocolos vigentes. Véase el documento de esta misma serie, E/CEPAL/PROY.4/R.14 y R.14/Add.1.

A. LA ORGANIZACION INSTITUCIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR

En el desarrollo de las relaciones entre los países de ambas regiones adquieren una relevancia particular las diferencias en la organización económica. Así contrastan la planificación económica central y el carácter monopólico del comercio exterior propios de los países socialistas con los esquemas de economía de mercado que imperan en la gran mayoría de los países de América Latina. Dada la importancia que reviste el conocimiento del sistema institucional en las relaciones externas de los países de Europa oriental, se le resumirá brevemente a continuación.

1. La planificación del sector externo

La planificación es el instrumento de mayor importancia en el manejo de la política económica socialista, y en ella se incluye la planificación del sector externo.

En el plan quinquenal se insertan los compromisos emanados de los acuerdos de comercio exterior suscritos a largo plazo. Estas obligaciones se distribuyen en los planes anuales donde se incluye la información detallada -volumen y objetivos del comercio exterior- y en algunos casos se indica la estructura geográfica del intercambio. Así, los acuerdos comerciales de largo plazo y los convenios específicos sobre cooperación económica, industrial, científica y técnica encuentran cabida en el proceso de planificación.

La elaboración de los planes es relativamente similar en todos los países, mientras los métodos de ejecución y la flexibilidad en su aplicación varían de país a país. En algunos, el Estado no interviene directamente en la decisión de las organizaciones de comercio exterior, sino que lo hace a través de otros mecanismos como la política de precios internos o la asignación de divisas. Los valores y volúmenes por importarse y por venderse están delimitados por la autoridad central.

Así, los instrumentos vigentes (convenios comerciales, protocolos, acuerdos de compensación, etc.) son decisivos en el desenvolvimiento del intercambio, pues los países socialistas tratan de ajustarse a los compromisos que se derivan de ellos.

2. El monopolio del comercio exterior

De conformidad con la carta Constitucional de cada país del CAME, el comercio exterior y el uso de divisas son un monopolio estatal que representa en sí un sistema de dirección de las relaciones externas por parte del Estado mediante el plan y otros instrumentos. El

monopolio del comercio exterior es un instrumento eficaz de la planificación centralizada y permite supeditarla al cumplimiento de las tareas principales de los planes, ligando de este modo el desarrollo de la economía nacional al comercio exterior y a la cooperación económica y técnica. Por otra parte, el Estado determina el orden y los sectores de uso de los recursos en divisas convertibles, fija las tasas de cambio, los procedimientos de transferencia al exterior y de importación de monedas extranjeras. El monopolio de las divisas, estrechamente ligado al monopolio del comercio exterior, contribuye a asegurar la estabilidad del sistema monetario socialista.

El organismo responsable es el Ministerio de Comercio Exterior que bajo la tutela del Consejo de Ministros y en estrecha colaboración con otros organismos centrales, tiene a su cargo la dirección, planificación, realización y control unificado de las ventas y compras externas de bienes y servicios con vista a asegurar el equilibrio del balance de pagos. Además, en Polonia, la República Democrática Alemana y Rumania, el Ministerio se responsabiliza del manejo y de la supervisión de la cooperación científica, técnica e industrial.

Paralelamente se subordinan a él, la administración aduanera nacional y en el exterior las representaciones comerciales y los departamentos y consejerías comerciales en las embajadas.

3. Los agentes del comercio exterior

La ejecución de las actividades comerciales propiamente dichas en los países socialistas está a cargo de las empresas especializadas de comercio exterior organizadas por grupos de productos. Además, ciertas fábricas y asociaciones cooperativistas disponen también del derecho a realizar operaciones externas. El número de empresas comercializadoras y la amplitud de su esfera de acción está determinado sobre todo por la diversificación productiva interna y el peso relativo de cada producto o conjunto de bienes en las exportaciones e importaciones nacionales. Rige el principio de que, para la exportación o importación de mercancías o servicios iguales o similares, está capacitada una sola empresa comercializadora que ejerce el monopolio de la oferta y de la demanda. Por otra parte, dichas comercializadoras operan sobre una base contractual con las fábricas nacionales de bienes destinados a la exportación y las compradoras de productos importados. El sistema de pagos entre las empresas de comercio exterior y los productores

o compradores nacionales está normado por prescripciones detalladas, rigiendo en la mayoría de los casos el principio de ventas en comisión.

Una vez que las comercializadoras han cumplido con los compromisos de compra-venta adquiridos a través de algún instrumento contractual con el exterior, disponen de una cierta autonomía para elegir las áreas geográficas de origen y destino de los flujos comerciales indispen-sables para completar la cuota anual prefijada. En este caso, el criterio de selección es predominantemente eco-nómico dado que estas empresas funcionan sobre la base del autofinanciamiento y rentabilidad de su gestión.

Las empresas de comercio exterior están facultadas para llevar a cabo diversas formas de cooperación económica, comercial, científica y técnica. Actúan como intermediarios obligatorios entre las contrapartes de cualquier convenio de este tipo, si bien cabe recalcar que recientemente algunas empresas productivas fueron autorizadas a participar directamente en la cooperación técnica. En otros casos pueden participar en la creación de sociedades mixtas de producción o de comer-cialización, con empresas latinoamericanas, como se verá más adelante sobre la cooperación económica.

Otros agentes que intervienen en las relaciones comerciales externas son las Cámaras Nacionales de Comercio que representan los intereses de las empresas e instituciones nacionales, así como a las entidades del gobierno y fomentan el comercio y la cooperación económica. En general, las Cámaras de los países socia-listas firman acuerdos con sus semejantes en los países de América Latina.

Por último, las consejerías comerciales de las embajadas en el extranjero también promueven el inter-cambio y las relaciones de cooperación económica, al mismo tiempo que apoyan las actividades de sus empresas de comercio exterior.

4. La colaboración interinstitucional

Como se ha dicho, las contrapartes de los países de ambas regiones disponen de diferentes sistemas y estilos de organización y de gestión del sector externo. Existen grandes diferencias en el papel del Estado y en los medios que éste usa para orientar o planificar el comercio exterior, así como para estimularlo y adminis-trarlo. Además, los países de América Latina y los del CAME no tienen la misma experiencia en organizar, ejercer y promover el comercio y la colaboración económica.

Por lo tanto, se buscó un mecanismo que permitiera desarrollar la colaboración interinstitucional a dos niveles: el intergubernamental y el interempresarial. En teoría, la colaboración intergubernamental permitiría a las instituciones con poder de decisión orientar e influir el desarrollo de las relaciones externas. Estos organismos gubernamentales coincidirían en acordar metas y medidas para el perfeccionamiento de estas relaciones al nivel empresarial.

Así, a partir de 1960, se crearon a nivel gubernamental las primeras comisiones mixtas bilaterales formadas por delegados de los respectivos gobiernos, previéndose que éstas se reunirían por lo menos una vez al año, alternando como sede cada país. A raíz de la ampliación de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones, fue aumentando la importancia relativa de dichas instituciones. Su área de competencia es bastante similar. Entre sus principales funciones están la observación, evaluación y fomento del intercambio comercial con vista a procurar su equilibrio. También proponen medidas para mejorar, expandir y fortalecer las relaciones comerciales bilaterales, así como el intercambio tecnológico y la cooperación económica.

B. LA BILATERALIDAD CONTRACTUAL

En la política económica de los países socialistas, los acuerdos o convenios comerciales desempeñan un papel importante en la regulación de sus relaciones con el exterior. Así, incluso cuando no existían relaciones diplomáticas entre algunos países de América Latina y del CAME, funcionaban acuerdos interbancarios y convenios comerciales y de pagos. Esto propició más adelante el establecimiento de relaciones diplomáticas y de acuerdos intergubernamentales, lo que dio paso a un intercambio comercial más amplio.

La activación del comercio y el ensanchamiento de la cooperación económica y técnica con América Latina impuso la necesidad de arreglos jurídico-contractuales.

El rasgo característico del contenido de estos acuerdos económicos, en general y de los comerciales, en particular, es su grado cada vez mayor de precisión junto con la tendencia a otorgarles más obligatoriedad y eficiencia.

Los principales acuerdos o convenios que conforman el marco de las relaciones entre ambas regiones se encuentran repartidos entre los siguientes:

- Comercial o a la vez comercial y de pagos;
- Cooperación económica, industrial y científica;
- Cooperación científico-técnica;

- Suministro de equipo y de maquinaria a mediano plazo, con pago diferido, y
- Financiamiento.

De conformidad con la información parcial disponible 19/ estarían vigentes 216 acuerdos, convenios y protocolos, tanto funcionales como institucionales suscritos en 18 países de América Latina y del Caribe y los gobiernos o entidades públicas de los 7 países europeos miembros del CAME. (Véase el Cuadro 12). El Perú, México, Argentina y Brasil son los países que han suscrito el mayor número de acuerdos que en conjunto casi representa el 50% del total.20/

Por su parte, los países socialistas que firmaron más convenios con América Latina fueron la Unión Soviética, Hungría y Rumania, que captaron en conjunto el 60% del total;21/ en cambio, Checoslovaquia, Bulgaria, Polonia y la República Democrática Alemana se comprometieron en un número bastante menor de convenios, que sólo representó el 40% del total referido.

El análisis por tipo de convenios permite destacar la importancia de los comerciales y de pago a los que corresponde el 41% de los documentos bilaterales. Los principales contratantes fueron la Unión Soviética, Rumania, Bulgaria y Hungría que firmaron acuerdos con casi los mismos países latinoamericanos, por lo cual cada uno captó alrededor del 16% del total.

Los acuerdos de cooperación económica, científica, técnica e industrial, tanto general como sectorial, fueron los segundos en importancia relativa con poco más del 30% del total. Rumania suscribió el mayor número de estos acuerdos (26%), seguido por la Unión Soviética (23%); son también importantes los suscritos por Hungría (18%), y la República Democrática Alemana (15%).

19/ Sin embargo, los convenios presentados en el cuadro 12 representan la mayoría de los documentos bilaterales suscritos. La ausencia de información precisa y detallada proveniente de los países de ambas regiones impidió completar la lista presentada.

20/ El Perú suscribió 31 acuerdos (14%); México, 26 (12%); Argentina, 25 (12%), y Brasil, 22 (10%).

21/ La Unión Soviética suscribió 47 acuerdos (22%) y Hungría y Rumania, 40 cada uno (19%).

Cuadro 12
CONVENIOS, ACUERDOS Y PROTOCOLOS EN MATERIA DE RELACIONES ECONOMICAS VIGENTES ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y CARIBE Y LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME

Total Tipos de convenios, acuerdos, protocolos	Argen- tina	Bolivia	Brazil	Colom- bia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Sal- vador	Guata- malá	Guyana	Jamaica	México	Nicar- ragua	Panamá	Perú	Trinidad y Tobago	Uruguay	Vene- zuela	Total
Bulgaria																			23
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	XX	X	X		X	X				XX		X	XX		X		14
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X		X	X								X			X		X		6
Interbancario incluyendo créditos de bancos							X												1
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito		X		X															2
Checoslovaquia																			26
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	X	X	X		X					X			X		XX		10
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X	X		X	X		X					X			X				6
Interbancario incluyendo créditos de banco	XX			XX	X				X			X			XX				9
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito												X							1
Hungría																			40
Comercial, de comercio y de pago, de pago	XX	X	X	X	X		XX	X		X	X	X			XX				14
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	XX	X		X			X		X	X	XX			X	XX				12
Interbancario incluyendo créditos de bancos	X						X				X	X			XX				6
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X											X			XXX		X	X	8
Polonia																			23
Comercial, de comercio y de pago, de pago	XX	XX	X	X	X		X	X				X			X				10
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X		XX	X								X			X				6
Interbancario incluyendo créditos de bancos	X						X					X			X				4
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X		X	X															3
Alemania, República Democrática																			17
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	X	X			X			X		XX			X				10
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)				X					X			X			X				4
Interbancario incluyendo créditos de bancos	X		X																2
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito												X							1
Rumania																			40
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	X	X	X	X	XX	X		X		X	X		X		X	X	15
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X	X	X	XX	XX	X	X	X		X		XX			X	X		XXX	18
Interbancario incluyendo créditos de bancos												X	X						-
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X		X		X	X						X	X		X				7
Unión Soviética																			47
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	XX	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X		X		15
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X		X	X	X					XX	XX	XX			XXX			XXX	16
Interbancario incluyendo créditos de bancos			X																1
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X	XX	XXX	XX	X					X	X	X			XX		X		15
Total según tipos de convenios																			
Comercial, de comercio y de pago, de pago	9	8	9	7	6	1	9	5	-	4	2	9	2	2	9	-	5	1	88
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	7	3	5	7	4	1	3	1	-	5	3	9	-	1	1	1	1	6	68
Interbancario incluyendo créditos de bancos	5	-	2	2	1	-	3	-	1	-	1	3	-	-	5	-	-	-	23
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	4	3	6	4	2	1	-	-	-	1	1	5	1	-	6	-	2	1	37
Total	25	14	22	20	13	3	15	6	1	10	7	26	3	3	31	1	8	8	216

Fuente: Elaborado sobre la base de convenios, acuerdos y protocolos disponibles y otras informaciones obtenidas de los estudios preparados por los expertos del proyecto e informaciones de prensa.

La gran mayoría de los créditos intergubernamentales para suministro de maquinaria y equipo -con una importancia relativa en el conjunto de convenios del 17%- se originó en la URSS (15 acuerdos sobre un total de 37 de esta índole); Hungría y Rumania siguieron con 8 y 7 acuerdos, respectivamente. Es muy notoria la casi ausencia de Checoslovaquia y de la República Democrática Alemana en la suscripción de estos créditos intergubernamentales, pues ambos países firmaron uno solo y además con México.

Por último, los convenios interbancarios -instrumentos destinados a servir y promover los acuerdos comerciales- sólo fueron 23 (con un peso relativo del 10%). Estos fueron firmados entre los bancos estatales de 9 países de América Latina y seis del CAME. Los países más dispuestos a otorgar estos créditos interbancarios fueron Checoslovaquia (9 convenios) y Hungría (6 convenios), en tanto que Rumania no suscribió ningún acuerdo de este tipo en América Latina.

Cabe señalar la importancia primordial que revistió para algunos países socialistas la creación de un marco contractual bilateral destinado a financiar sus exportaciones de equipo, maquinaria y plantas industriales con objeto de impulsar sus operaciones comerciales y de colaboración económica en América Latina. Así, de los 60 acuerdos interbancarios y créditos gubernamentales, la URSS proporcionó por sí sola el 27%, Hungría el 23%, Checoslovaquia el 17% y Polonia el 12%. En cambio Bulgaria y la República Democrática Alemana participaron con tan sólo 5% cada uno.

1. Los acuerdos comerciales

Una de las razones para la negociación de estos acuerdos derivó en parte de la necesidad para los países socialistas de obtener la aplicación del tratamiento de la "nación más favorecida" que cierto número de países de economía de mercado se niegan a extenderles o lo hacen en forma restringida, en razón del monopolio estatal del comercio exterior y otras características del sistema económico de aquellos países. Es importante recordar que, durante el período de la llamada "guerra fría", el comercio internacional con los países de Europa oriental estuvo sujeto a serias restricciones que solamente se suavizaron durante el proceso de distensión internacional de principios de los años setenta y también merced, en parte, de las reformas que algunos de estos países europeos han introducido en su sistema económico. Actualmente, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania

son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).^{22/} Por su parte, Bulgaria negoció una lista de concesiones arancelarias durante las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT.

En estas condiciones, la mayoría de los países de Europa oriental -con la importante excepción de la URSS- está incorporada al tratado multilateral que norma y regula las relaciones comerciales internacionales.

En cambio, para los países de América Latina, este apoyo no tiene gran significado, pues, si bien solo aproximadamente la mitad de los países pertenece al GATT, el resto aplica tácitamente las reglas que rigen a los miembros de esta organización.

En el establecimiento de los convenios comerciales, muchas cláusulas son comunes y provienen de un esquema que se repite con casi todos los países de América Latina, existiendo, por supuesto, ciertas excepciones particulares a cada país.

Entre las cláusulas básicas conviene destacar la de la "nación más favorecida" (NMF) dado que para los países del CAME la aplicación del principio de la NMF era indispensable tanto por motivos económicos como políticos. En primer lugar se buscaba la paridad en el trato y facilidades de comercio y, en segundo, el reconocimiento del derecho a que tenían los países del CAME, no miembros del GATT, a ser tratados en igualdad de condiciones en las relaciones internacionales. Los países de América Latina fueron los primeros -entre los del mundo en desarrollo- en conceder la NMF en su comercio con los países de otro sistema socioeconómico.

^{22/} Checoslovaquia es miembro fundador, junto con Cuba (1947), mientras que Polonia se incorporó en 1967, Rumania en 1971 y Hungría, en 1975. Además, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, la República Democrática Alemana y la URSS tienen vigente un Sistema Generalizado de Preferencias, los tres primeros desde 1972, Polonia y la RDA, desde 1976 y la URSS, a partir de 1965. (Véase más adelante en este capítulo, "Régimen de importación, medidas arancelarias y no arancelarias, sistema generalizado de preferencias de los países del CAME").

Este trato se aplica tanto a tarifas, derechos aduaneros, gravámenes y otro impuesto como a trámites administrativos y reglamentaciones de las exportaciones e importaciones y se extiende a veces a la navegación marítima, excluyendo el cabotaje nacional (Argentina, Costa Rica, México y Perú). Se exceptúan de esta disposiciones las ventajas que haya concedido o que pueda otorgar cualquiera de las partes contratantes a terceros países con motivo de su participación en acuerdos económicos regionales o subregionales de integración económica o de libre comercio, o de zonas fronterizas.

Otro elemento que ha ido incorporándose a los convenios -a pedido de los países socialistas- ha sido el de las listas de mercancías que cada parte propone a la otra. Estas son, en esencia, indicativas de la dirección en que podría orientarse el intercambio -programa de promoción recíproco- y no constituyen en sí compromisos concretos de compra y venta por cada contraparte.

El cuadro 13 presenta otras disposiciones básicas contempladas en los convenios suscritos. En casi todos los casos se prohíbe la reexportación de productos -absoluta en el caso del café colombiano- a terceros países sin consulta previa entre las partes. Se estipula también que los pagos de los bienes se efectuarán en dólares o en moneda de libre convertibilidad y que se sujetarán en todo a las leyes, reglamentaciones y disposiciones nacionales, vigentes o futuras, que regulen el régimen de cambio de divisas. Los precios de los productos intercambiados y servicios (marítimos entre otros) corresponderán a los del mercado internacional en el momento de la firma del contrato de transacción. Se incorpora también la sujeción del comercio exterior a las disposiciones de carácter general que rijan en cada país.

Los contratos incluyen además cláusulas sobre la prestación de asistencia mutua en la organización de ferias y exposiciones, así como sobre el otorgamiento de facilidades para el libre tránsito de personas y bienes, al amparo de las leyes y reglamentos del país organizador.

Entre otros rasgos comunes a todos estos convenios, cabe señalar que comprenden la creación de una Comisión Mixta, órgano supremo intergubernamental encargado de vigilar el funcionamiento del comercio y de promover las relaciones económicas y ampliarlas a otras áreas. A veces se incluye un protocolo al convenio que instituye inmediatamente la existencia de esta comisión, o si no un artículo en el que se aclaran las futuras tareas de ésta.

Cuadro 13
AMERICA LATINA: PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS CONVENIOS COMERCIALES ESCRITOS

Ciudades	Argentina	Bolivia	Brazil ^{a/}	Colombia ^{b/}	Costa Rica	Ecuador ^{b/}	El Salvador	Guyana	Jamaica	México	Nicaragua	Panamá	Perú	Uruguay
Nación más favorecida	S,H,G,R,U	B,R,U	B,G,R,U	B,H,P,R,G,H,G	G,C,H,P,R,U	B,R,U	B,H,R,U	H,R,U	H	B,C,H,P,G,R,U	R,U	B,U	B,R,U	B,U
Nación más favorecida a la navegación	B,H,G,R,U		B,U	R	C,P,R		R,U			B,C,H,P,G,R,U	R,U		B,R,U	
No reexportación de productos latinoamericanos	B,H,G,R,U	B,U	B,G,R,U	B,H,P,G,H,R	B,C,P,U	B,R,U				U			B,R,U	U
Transporte de preferencia en buques de ambos países	B,R		R,U	G		R	R	R						U
Precios internacionales vigentes a la fecha del contrato	G,U		G,R	P,U	R	B,R,U	R,U	H,R		C,G,U	R,U	B,U	B,R	U
Incrementación de las compras de manufacturas y semi-manufacturas latinoamericanas	B,H,G,R,U	B	G,R	B,H,P,G,R	B,C	B				C,P,G,U			B,R,U	
Pago en moneda convertible	B,G,R,U	B,R,U	B,G,R	B,H,P,R,G,U	B,C,H,P,R,U	B,U	B,H,R,U	H,R,U	H	B,C,H,P,G,U	R,U	B,U	B,R,U	B,U
Listas mutuas de productos por intercambiar	H,R	B,R,U	B,R	B,H,P,R,G,U	H,R	U	B,R,U	R	H	B,C,G,R,U	R		B,R,U	B,H
Participación en ferias, exposiciones y exposiciones	G	R,U	G,R	H,G,R,U	B,C,H,P,R,U	B,R,U	H,R,U	H,R,U	H	B,H,P,G,R,U	R,U	B,U	B,R,U	B
Creación de la coexistencia entre y descripción de funciones	B,H,G,R	H,R	B,G,R,U	B,G,P,R,U	B,C,H,P,R,U	B,R,U	B,H,R,U	H,R	H	B,C,H,P,G,R,U	R,U	B,U		B,U
Participación al desarrollo económico e industrial	B,G	B,U		P	C	G				C,P,U				B
Intercambio equilibrado		B	B,G,R,U	H,P,R,U	B,H,U	U				B,C,H				
Firma de acuerdos de abastecimiento a mediano plazo		G		P					H					
Creación de representación comercial en cada capital		R,U		R	H,R	R	U	R		R	R,U	U	B,R,U	
Compras socialistas con manufacturas hechas con su maquinaria		U	U	U	B,U	U				P,U			U	R
Saldos compensados en dólares			B,G,R,U	B,H,P,G,R										
Saldos transferibles a terceros países		B,U	B,H,P,G,R											
Servicio de mantenimiento a maquinarias						R								
Desarrollar acuerdos financieros										B,C,H,P,R				
Comercio directo										B,C,H,G,R				
Protocolo de intercambio comercial				P						B,H,G				
No aplicación de pedidos proteccionistas										U				

Fuente: CEPAL, Recopilación de convenios, acuerdos y protocolos vigentes (E/CEPAL/PROV. 4/R. 11 y E/CEPAL/PROV. 4/R. 14/Add.1).

Nota: B = Bulgaria; C = Checoslovaquia; G = República Democrática Alemana; H = Hungría; P = Polonia; R = Rumanía, y U = Unión Soviética.

a/ Convenios comerciales y de pagos.

b/ Convenios comerciales y de pagos con el referente a la URSS.

Los convenios entran provisionalmente en efecto desde el momento de su firma, pero sólo se consideran como fuentes jurídicas internacionales cuando son ratificados de acuerdo con las disposiciones legales de cada país. Para los latinoamericanos, su incorporación al ordenamiento jurídico nacional es válida solamente a partir de su ratificación por el parlamento nacional y la publicación del decreto respectivo, lo que suele traducirse en el envío de una Nota Diplomática al país de Europa oriental en el momento en que se produce. En cambio, para los del CAME la vigencia rige desde el momento de la firma por sus representantes plenipotenciarios. El período de vigencia de los convenios varía mucho de un país latinoamericano a otro, aunque, en promedio, es de alrededor de tres años. Así, en los convenios firmados por la Argentina con Bulgaria, Hungría y Rumania éste fue de un año. En cambio, el plazo fue ilimitado en el documento suscrito entre Costa Rica y Polonia. Sin embargo, cabe considerar que el período de validez no es de mucha importancia, pues todos son prorrogables automática e indefinidamente, por lapsos de uno a dos años, a menos de que una de las contrapartes lo denuncie.

Cada convenio incluye cláusulas específicas que se relacionan con la oferta exportable. Es importante destacar el compromiso que plantean algunos latinoamericanos -la Argentina, el Brasil, Colombia, el Perú y México- de que sus exportaciones estén constituidas por una proporción creciente de productos semiprocesados y manufacturados como una medida para coadyuvar a su desarrollo industrial, esto sin perjuicio de que aumenten las ventas de productos tradicionales. Por su parte, la Unión Soviética suscribe en casi todos sus convenios el compromiso de aceptar parte del pago de la amortización de sus ventas de maquinaria y plantas industriales con productos fabricados con estos equipos.

Algunas veces se incluyen cláusulas de protección a la competencia desleal en las transacciones comerciales y a las marcas (la Argentina, con Bulgaria, Hungría y Rumania). Estos mismos países se reservaron recíprocamente el derecho de asegurar las mercancías exportadas, siempre y cuando el riesgo del transporte sea por cuenta del vendedor o comprador, recíprocamente.

En ciertas ocasiones, el país miembro del CAME se compromete a apoyar el desarrollo económico y social de la contraparte latinoamericana, en especial Bulgaria, Checoslovaquia, Polonia y la Unión Soviética. Habitualmente este compromiso se plasma en la suscripción de un convenio de cooperación económica. Allí se da una mayor precisión al alcance y a los sectores de la ayuda que en

la declaración de intención redactada en el convenio comercial.

Muy pocos países socialistas y latinoamericanos resuelven, desde un principio, incorporar una cláusula que estipule la suscripción de acuerdos de abastecimiento de materias primas a mediano plazo. Tan sólo lo han hecho Bulgaria con Bolivia, Polonia con Colombia y Hungría con Jamaica.

Más común ha sido la cláusula de mantener, en la medida de lo posible, un intercambio equilibrado como han sido los casos del Brasil, Colombia, Costa Rica y México con casi la totalidad de los países europeos, miembros del CAME.

En los acuerdos, tanto de comercio como de pago, del Brasil y Colombia con ciertos países de Europa oriental, se acordó que los saldos no compensados en mercancías serán pagados en moneda libremente convertible al cabo de un cierto período o, previo acuerdo mutuo, utilizados para operaciones triangulares o para la venta a terceros países.

Por último, en los acuerdos firmados entre México y la mayoría de los países de Europa oriental se incluyen cláusulas que no se encuentran en otros. Así se prevé la creación y el desarrollo de acuerdos financieros, y la obligatoriedad del comercio directo sin intermediarios de terceros países.

La complejidad y el grado de compromiso recíproco de los convenios comerciales varían entre los países de América Latina y van de lo más sencillo (casos de Guyana, Jamaica, Nicaragua y Panamá), hasta lo más complejo (casos del Brasil, Colombia y México). En efecto, en los primeros el armazón del convenio es muy tradicional y escueto: cláusula de la NMF, precios internacionales de los bienes al momento de la firma del contrato, pago en moneda convertible, participación recíproca en ferias y exposiciones, listas indicativas de bienes, creación de una comisión mixta e instalación recíproca de representaciones comerciales en cada capital.

En cambio, en los casos del Brasil, Colombia y México, además de estas cláusulas corrientes se estipulan otras adicionales que dan al convenio un mayor grado de integración. Así, se introdujeron cláusulas sobre el transporte marítimo por realizarse preferentemente en buques de uno de los países firmantes, el incremento creciente de las importaciones socialistas de bienes semiprocesados y manufacturados, el compromiso de participar en el proceso de desarrollo económico del país latinoamericano, el intercambio equilibrado en valores, la no reexportación mutua de los productos

comprados, la posibilidad para los países latinoamericanos de amortizar el pago de sus compras de maquinaria con productos fabricados con ellas, la búsqueda de un mayor comercio directo al obviar los intermediarios (México con todos los países socialistas), la no aplicación de medidas proteccionistas en el intercambio recíproco que no sean en defensa del balance de pagos (México y la Unión Soviética) o el compromiso de ofrecer un servicio adecuado de mantenimiento de partes y piezas (Rumania con el Ecuador).

2. Los protocolos a los convenios comerciales

A veces los convenios comerciales y los de comercio y de pagos incluyen protocolos que forman parte integral de los mismos. Algunos son de índole comercial y otros, de carácter financiero.

a) Los protocolos comerciales

Los protocolos comerciales consisten en listas de productos a intercambiar que pueden ser enunciativas en algunos casos o imperativas, en otros. Sin embargo, en ocasiones -cuando estas listas carecen de obligatoriedad- se suelen anexar a los convenios comerciales. En la actualidad, de los 88 convenios comerciales y de comercio y de pago vigentes, en 32 se mencionan listas de bienes intercambiables, de las cuales tan solo 4 tienen carácter obligatorio.

Estos 4 últimos protocolos han sido firmados por Colombia con Polonia (trienio 1974-1976) y México con Bulgaria y la República Democrática Alemana (período 1978-1980) y con Hungría (1979-1981). Conforme a estos acuerdos, los representantes socialistas del gobierno y de las empresas de comercio exterior acuerdan importar desde Colombia o México, durante tres años, una determinada lista de productos, ajustada a un intercambio prefijado, y por un cierto valor total y estimado para cada rubro. Los delegados de los gobiernos latinoamericanos, a través de las empresas públicas, se comprometen, por su lado, a adquirir una lista tentativa de maquinaria socialista por un determinado monto. Los valores del intercambio recíproco fijados en estos acuerdos fueron de 94 millones de dólares en el firmado entre Colombia y Polonia, y de 18.4, 36 y 75 millones en los sucritos por México con Bulgaria, Hungría y la República Democrática Alemana, respectivamente.

Estos protocolos comerciales permiten diversificar las ventas al exterior de los países latinoamericanos al incorporar una mayor proporción de bienes industriales; aseguran una mejor programación de las compras

y ventas externas de ambos países y coadyuvan al logro del intercambio equilibrado, que es uno de los principales objetivos de los acuerdos comerciales.

b) Los suministros de maquinaria y equipo con pago diferido

La Unión Soviética es el único país socialista que practica por el momento esta modalidad de comercio en sus relaciones con América Latina. El objetivo principal es promover la ampliación de sus exportaciones al suministrar maquinaria y equipo, incluso plantas completas, junto con la prestación de servicios y el apoyo de facilidades financieras. Los convenios prevén condiciones de pago con plazo de reembolso de hasta 10 años, una tasa anual de interés del 4.5% al 5.0% ^{23/} y la posibilidad de pagar hasta el 30% de la amortización de la deuda en productos manufacturados y semielaborados.

Por su parte, Bulgaria y Polonia están promoviendo esta forma contractual al proponer a Costa Rica, México y Argentina, respectivamente, convenios similares.

c) Los contratos de abastecimiento de materias primas a plazo

Los contratos de abastecimiento a plazo permiten al país vendedor una mayor posibilidad de planificar la producción y su futura comercialización y ofrecen más seguridad en el abastecimiento para el comprador. En estos instrumentos contractuales se estipulan los volúmenes objetos de comercio a plazo y que los precios de los productos exportados corresponderán a las cotizaciones internacionales al momento del embarque. El Brasil, Venezuela y el Perú han firmado acuerdos de este tipo. El primero suministró a la República Democrática Alemana café y mineral de hierro; Checoslovaquia compró mineral de hierro a Venezuela y al Brasil; el Perú abasteció a todos los países europeos del CAME en los principales minerales no ferrosos, con la excepción de Bulgaria. Esta relación es unilateral ya que el país socialista no exige a cambio la importación de bienes.

3. Los acuerdos de pago

Junto con las normas de pago comunes en las transacciones comerciales internacionales -pago al contado, contra crédito bancario, etc.- existen, entre algunos países de ambas regiones, acuerdos de pago en cuenta de compensación y créditos interbancarios.

^{23/} En el decenio de los sesenta, los primeros convenios estipulaban una tasa de interés del orden del 2.5% a 3%.

Los acuerdos de compensación fueron una modalidad frecuente en los decenios de los años cincuenta y sesenta, pero en la actualidad solamente el Brasil, Colombia y el Ecuador la mantienen con algunos países de Europa oriental. Esta forma de ajuste de las cuentas de mercancías y prestación de servicios supone implícitamente el equilibrio del intercambio. Las partes contratantes se otorgan créditos mutuos rotatorios 24/ por un valor que fluctúa entre 2 y 3 millones de dólares. También se acuerdan las formas de liquidar el saldo excedente en caso de producirse, el tipo de moneda que se usará en el manejo de las cuentas, la tasa de interés que se liquidará sobre el saldo superavitario, los bancos estatales que intervendrán en las operaciones, etc.

Los créditos interbancarios -expresados en dólares- son destinados a financiar cualquier operación comercial bilateral entre las empresas de países de ambas regiones, pero sobre todo han estado encaminados a liquidar las exportaciones socialistas de bienes de capital. En general cubren el 85% del valor fob de la mercadería exportada, las amortizaciones se pagan semestralmente y el período de amortización es función del monto del crédito acordado. La parte no financiada -el 15%- debe ser pagado por el país importador. La tasa de interés es sustancialmente mayor a la de los suministros de equipo.

4. Los acuerdos de cooperación

Los países de Europa oriental han buscado desarrollar lazos económicos diferentes a los estrictamente mercantiles. Así, la cooperación económica ha venido tomando impulso a partir de los primeros años de la década de los setenta.

La cooperación económica es un concepto amplio que incluye operaciones de índole variada que abarcan desde la concesión de becas hasta la exportación de plantas fabriles. En última instancia, se trata de un conjunto integrado de convenios que busca expandir y diversificar las relaciones externas en un horizonte temporal más amplio.

24/ En los países del CAME estas operaciones llevan el nombre de créditos técnicos.

Los países socialistas ofrecen cuatro grandes clases de acuerdos de cooperación o colaboración económica,^{25/} a saber:

- científico-técnico;
- económico, industrial y científico;
- económico y técnico, y
- económico e industrial.

La ampliación de las relaciones hacia la cooperación económica introdujo en la base contractual -creada inicialmente para el comercio- una serie de cláusulas y disposiciones nuevas, que permitieron su adecuación a los objetivos buscados.

Para asegurar la estabilidad de la cooperación en el tiempo, los acuerdos de cooperación en general prevén plazos iniciales de vigencia que fluctúan entre 5 y 10 años. Sin embargo, algunos son anuales (convenios de Colombia con Bulgaria, Hungría y Rumania y del Perú con Rumania y Bulgaria), o bien los plazos son ilimitados (acuerdos entre Rumania y Bolivia, México y Venezuela). Sin embargo, esa vigencia de los acuerdos técnicos y de cooperación no tiene una importancia primordial, ya que -al igual que en los comerciales- todos incluyen una cláusula de prórroga automática por períodos seguidos de un año.

Por otra parte, los suscriptores fijan las metas generales y a grosso modo las esferas y sectores económicos que podrían ser objeto de esta cooperación. A veces, los convenios acuerdan los mecanismos institucionales para lograr los objetivos planteados. También se prevén contactos y negociaciones a niveles intergubernamental e interempresarial.

Todos estos convenios plantean la necesidad de realizar investigaciones y experimentos conjuntos en los campos prioritarios establecidos de interés común: la concesión recíproca de becas (de estudios, de especialización y perfeccionamiento profesional, o de capacitación en técnicas nuevas); el intercambio de informaciones

^{25/} Existen, además, otros dos tipos de convenios: el de suministro de equipo y maquinaria y el económico-comercial y científico-técnico. Los primeros no se consideran como parte de la cooperación económica ya que tienen un fuerte contenido mercantil unilateral ligado a su propio financiamiento y, por lo tanto, su análisis se desarrolló en la parte anterior sobre acuerdos de comercio. Con respecto a los segundos, dada su poca difusión en América Latina, no serán objeto de estudio (se conocen solamente dos casos firmados entre la Unión Soviética y la Argentina y Colombia). Véase el documento E/CEPAL/PROY.4/R.14, pp. 48 y 193.

científicas y técnicas; el canje de expertos y técnicos; ^{26/} la no divulgación, a terceros países, de los resultados de la ejecución de cada proyecto sin autorización de la contraparte; la suscripción de protocolos o contratos específicos para cada proyecto acordado (definición del campo de la colaboración, cronograma, objetivos, financiamiento, material, equipo y personal necesarios, obligaciones de cada parte, etc.); la creación de una Comisión Mixta cuando aún no exista; el establecimiento de un comité específico técnico intergubernamental encargado de vigilar la marcha de estos acuerdos, el cual será parte integral de la Comisión Mixta.

Además de las cláusulas generales antes mencionadas, cada tipo de convenio contiene disposiciones específicas relacionadas con las modalidades de cooperación que ofrece. (Véase el cuadro 14).

a) Los convenios científico-técnicos son los más sencillos y en general los precursores de las relaciones económicas. Entre las características propias de este tipo de instrumento cabe destacar que casi nunca se delimitan los sectores o campos que serán objeto de programas de estudios o de investigaciones, sino que éstos se seleccionarán más adelante. En estos acuerdos, los signatarios se comprometen a establecer centros comunes técnico-pedagógicos de documentación, organizar laboratorios para enseñar y capacitar al personal de investigación y crear estaciones piloto. En el caso de México con Rumania se prevé, además, que los logros obtenidos en la investigación científica y desarrollo tecnológico podrán ser objeto de depósito de patente. Por su parte, Rumania y Venezuela acordaron en 1973 solicitar el financiamiento y la participación de organismos internacionales para la ejecución de programas y proyectos de cooperación científica y técnica en materia agrícola y agroindustrial.

b) Los convenios de cooperación económica, industrial y científica tienen el propósito esencial de promover aquellos proyectos que puedan contribuir a un desarrollo del intercambio bilateral de mercancías y servicios. En ellos se definen las áreas de producción que podrían ser tomadas en cuenta para llevar a cabo la colaboración y a veces, con gran precisión, como en el caso del acuerdo de 1975 entre la República Democrática Alemana y Colombia. Se entiende que para cada proyecto

^{26/} Se hace hincapié en todos los convenios en que los expertos socialistas se beneficiarán en el país receptor de las mismas garantías y facilidades ofrecidas a los expertos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Cuadro 14
 AMERICA LATINA Y EL CAME: PRINCIPALES ACUERDOS DE COOPERACION ECONOMICA

Cláusulas	Colombia	Costa Rica	México	Uruguay	Venezuela	
					Convenio	Convenio
					1 a/	2 b/
	1. <u>Científico-técnicos</u>					
Intercambios técnicos	B, C, H, P	R	R	B	R	R
Becas	B, C, H, P	R		B	R	
Proyectos experimentales de interés común	B, C, H, P	R	R		R	R
Cada colaboración será objeto de acuerdo especial	B, C, H	R	R	B	R	
No divulgación, resultados a terceros países	B, C, H, P	R	R	B	R	
Creación de la comisión científico-técnica	B, C	R	R	B	R	
Privilegios de las Naciones Unidas a los expertos socialistas	C	R				
Exploración conjunta de recursos naturales de ambos países		R				
Creación de laboratorios o plantas piloto o centros de enseñanza y perfeccionamiento	C	R	R	B	R	
Resultados de investigaciones registradas con patente común			R			
Participación de organismos internacionales					R	R
Se precisan los sectores o campos						R

Cuadro 14 (continuación 1)

Cláusulas	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guyana	Perú	Trinidad y Tabago
<u>2. Económico, industrial y científico</u>							
Desarrollar proyectos que desembocan en un mayor intercambio	G	R	R	R	R		R
Elaboración de proyectos de preinversión	G	R	R	R	G, R	B	R
Intercambio de fábricas y maquinarias	G	R	R	R	G, R	B	R
Intercambio de licencias y conocimientos	G	R	R	R	G, R	B	R
Intercambio de técnicos (becas)	G	R	R	R	G, R	B	R
Formación personal técnico	G				G		
Areas propuestas	G	R	R	R	G, R	B	R
Cada proyecto objeto de un acuerdo especial	G	R	R	R	G, R	B	R
Privilegios de las Naciones Unidas a los expertos	G	R	R	R			R
No divulgación a terceros países	G	R	R	R	G, R	B	R
Creación de la comisión mixta	G	R		R	R		R
Creación de sociedades mixtas		R	R	R	G, R		R
Nación más favorecida			R				R
Pago en moneda convertible				R		B	R
Pago en cuenta de compensación			R				

Cuadro 14 (continuación 2)

Cláusulas	Argentina	Bolivia	Colombia	Perú
<u>3. Económica y técnica</u>				
Áreas o sectores económicos de interés	H	R	R	
Instalación de plantas nuevas o modernización de antiguas	H	R	R	R
Producción y comercialización conjunta	H			
Contratos de abastecimiento a largo plazo	H	R		
Creación de sociedades mixtas	H			
Intercambio de técnicos y técnicas	H	R	R	R
No divulgación a terceros países	H	R	R	R
Creación de la comisión mixta de cooperación económica y técnica	H			
Amortización compras maquinaria pagadera en productos	H			
Convenios específicos para cada proyecto	H	R	R	R
Pago en cuenta de compensación			R	
Pago en moneda convertible				R

Cuadro 14 (conclusión)

Ciáusulas	México	Venezuela
4. Económica e industrial		
Sectores muy definidos	G	
Proyectos de preinversión	G	
Ventas de plantas completas	G, R	R
Intercambio de conocimientos y licencias	G	R
Creación de la comisión mixta		R
Investigaciones comunes	G	
Formación de profesionales	G	
Cooperación en terceros mercados	G	
Organización de exportación técnica	G	
Contratos específicos	G, R	R
No divulgación a terceros	G, R	R
Comercialización y producción común	R	R
Fomento del turismo		R

Fuente: CEPAL, Recopilación de convenios, acuerdos y protocolos vigentes

(E/CEPAL/Proy.4/R.14 y E/CEPAL/Proy.4/R.14/Add.1).

Nota: B=Bulgaria; C=Checoslovaquia; G=República Democr. Alem.; H=Hungria
P=Polonia; R=Rumania y U=Unión Soviética.

a/ Convenio General; b/ Acuerdo especial sobre Agricultura y Agroindustrias.

seleccionado, la cooperación significará la instalación de plantas industriales y el suministro de maquinaria y equipo en el país latinoamericano; el intercambio y la adquisición de licencias; la producción y comercialización en común de bienes que podrían desembocar en una cierta especialización productiva y mercantil. En relación con este punto, Rumania y la República Democrática Alemana propusieron la creación de sociedades mixtas de producción y comercialización de estos mismos productos, procurando garantizar las inversiones de capital y evitar la doble tributación. Por último, Rumania, en sus convenios con el Ecuador y Trinidad y Tabago, plantea la extensión de la cláusula de la nación más favorecida a la cooperación.

c) Los convenios económico y técnico definen a grandes rasgos las áreas o sectores donde la cooperación podría ser recíprocamente provechosa. Las cláusulas son muy similares a las de los convenios tratados en el punto anterior. Sin embargo, cabe señalar que este tipo de acuerdo ofrece la posibilidad de suscribir contratos de compraventa de materias primas y bienes industriales a largo plazo que permitan planificar la producción y asegurar el abastecimiento del comprador. Tal es el caso, por ejemplo, de los convenios entre la Argentina y Hungría y Bolivia con Rumania. Asimismo, en éstos se estipula que una parte de la amortización de la deuda contratada para importar los equipos socialistas podrá ser pagada en productos.

d) Por último, con respecto a los acuerdos de cooperación económica e industrial se conoce solamente la suscripción de tres (México con la República Democrática Alemana y Rumania, y Venezuela con Rumania). Estos acuerdos son los más acabados de todos, pues además de capitalizar casi todas las cláusulas mencionadas en los distintos tipos de acuerdos, estipulan que ambos suscriptores pueden colaborar conjuntamente en los mercados de terceros países, como en el convenio de México con la República Democrática Alemana.

C. LA MULTILATERALIDAD CONTRACTUAL

México es el único país de América Latina que ha firmado, en 1975, un acuerdo de cooperación multilateral en distintos sectores de la economía, ciencia y tecnología con el Consejo de Ayuda Mutua Económica. Sin embargo, Guyana y Colombia mostraron interés para suscribir también un convenio de esta índole.

El acuerdo México-CAME creó una Comisión Mixta cuyas recomendaciones y resoluciones pueden ser adoptadas

por las partes signatarias del convenio. La instrumentación de esas recomendaciones se deberá llevar a cabo a base de convenios multilaterales o bilaterales que se suscribirán entre las partes interesadas. En el reglamento se expresa, por otra parte, que las recomendaciones de la Comisión Mixta no tendrán vigencia en los países miembros del CAME que no se muestran interesados en los asuntos de que trate.

En su primera reunión en 1976, la Comisión Mixta México-CAME delineó posibilidades de cooperación en áreas específicas -científico-técnica, pesca y comercio exterior- que se definieron en las reuniones de grupos de trabajo en el transcurso del año siguiente. La segunda reunión (1977) recogió los informes de estos grupos.

En materia de cooperación científico-técnica se aprobaron, entre otras, las medidas que se resumen a continuación.

- a) Bajo el patrocinio de Polonia, se investigarán nuevos pesticidas y métodos biológicos y de otro tipo para la protección de las plantas y del medio ambiente;
- b) Bajo el patrocinio de la Unión Soviética se experimentarán métodos para evitar la corrosión de los metales;
- c) La República Democrática Alemana ofreció su colaboración para estudiar la posibilidad de cooperación en la construcción de maquinaria;
- d) También México con la Unión Soviética investigará sistemas eficientes para la purificación de gases, y
- e) Se solicitó a Hungría información sobre una posible cooperación en prospección geológica de metales no-ferrosos, la cual sería estudiada por expertos mexicanos con vistas a establecer un grupo de trabajo bilateral.

Durante la tercera reunión de la Comisión Mixta México-CAME en 1979 se recomendó a México y a los países miembros del grupo socialista que sus organismos e instituciones pertinentes convinieran las condiciones de realización de estos proyectos de cooperación científico-técnica. Por su parte México ofreció su colaboración para el uso de su tecnología destinada a la producción de fierro esponja que fue aceptada por la República Democrática Alemana.

En cuanto al comercio exterior, en 1977 los países del CAME presentaron al grupo de trabajo dos listas de productos, una de bienes que podrían exportar y otra de mercancías que les interesaría importar.

Por su parte, México presentó una lista de productos agropecuarios e industriales susceptibles de exportación. Durante la segunda reunión en 1978, se

encargó a Hungría coordinar dentro del CAME las necesidades mexicanas de equipo para el sector de la salud y de la educación, solicitud que se cumplió parcialmente con la firma del protocolo trienal húngaro-mexicano 1979-1981.

D. EVALUACION DE LA ESTRUCTURA CONTRACTUAL Y DE LOS RESULTADOS DE SU FUNCIONAMIENTO

El desarrollo logrado por el aparato institucional que rige las relaciones bilaterales entre los países de América Latina y del CAME no es consecuente con el poco volumen del intercambio en general. Sin embargo, esto posiblemente sólo constituye una etapa inicial ya que, por la diferencia de sistemas económicos, la presencia de un andamiaje contractual parece ser un requisito previo para el desenvolvimiento de las relaciones económicas y comerciales entre ambas regiones.

La ampliación y el perfeccionamiento de las relaciones no han estado exentas de dificultades, en parte por las profundas diferencias existentes entre los países respecto al proceso institucional para poner en vigencia los convenios. A continuación se hace un recuento de los principales logros y obstáculos, agrupando en una primera parte los que se refieren al funcionamiento y puesta en marcha del aparato contractual, y en una segunda, los relacionados con los proyectos -realizados o no concluidos- derivados de la cooperación económica.

1. El aparato contractual (marco legal e institucional)

En primer lugar cabe destacar la tardanza en la ratificación legal de los convenios -entre dos o tres años- por parte de los países latinoamericanos. Se trata de un proceso lento y complicado donde intervienen varias instituciones.

En México, la ratificación de los convenios con los países del CAME ha demorado aproximadamente 21 meses; los acuerdos comerciales firmados en 1973 no entraron en vigencia hasta 1975 y la mayoría no logró su ratificación hasta 1976 (Checoslovaquia, Hungría y el CAME) o en 1977 (Polonia y Rumania). En el caso de la Argentina, los convenios firmados en 1973 y 1974 sólo fueron ratificados en 1977 y 1978, y la línea de crédito concedida por el gobierno húngaro en 1974 se demoró casi tres años. Algunos de los acuerdos firmados todavía estaban pendientes de ratificación a fines de 1978, por ejemplo el suscrito con Polonia en materia de pesca y varios

con Rumania. Un caso similar se produjo también en el Brasil con respecto a Polonia. En Costa Rica, el plazo para legalizar los convenios con Hungría y Rumania fue de 22 meses y en el suscrito con Checoslovaquia éste se prolongó hasta dos años. En el Perú, por el contrario, la ratificación constituyó un procedimiento relativamente rápido al requerirse únicamente la aprobación del Consejo de Ministros.

La lentitud para cubrir el expediente de la ratificación por parte de los países de América Latina contrasta con la rapidez con que actúan los países europeos miembros del CAME. En este caso, por los poderes con que son investidos los plenipotenciarios, los convenios adquieren vigencia prácticamente desde el día de su firma y la ratificación por el parlamento es una mera formalidad.

La demora en la ratificación de los convenios ha aplazado la instauración de las Comisiones Mixtas, como en el caso de México. Otras veces, a pesar de haber transcurrido un tiempo relativamente largo después de la legalización, éstas comisiones no se habían formado todavía. Es así que Bulgaria, hasta mediados de 1978, había logrado constituir sólo tres de las diez Comisiones Mixtas previstas (con Brasil, Colombia y México). Tampoco se habían integrado los dos grupos de trabajo húngaro-peruano.

Una vez establecidas las Comisiones Mixtas, éstas han desempeñado un papel activo en la gradual consolidación de las relaciones económicas entre los países de ambas áreas, convirtiéndose en el principal mecanismo de diálogo, coordinación y evaluación de dichas relaciones. El funcionamiento de estas comisiones ha mostrado a lo largo del tiempo importantes cambios. Así las instauradas inicialmente -en los casos de México y de Costa Rica- se limitaron a la discusión de aspectos exclusivamente comerciales, y sobre una base simplemente informativa, no negociadora. Evidentemente, las reuniones de las Comisiones Mixtas en estos dos países, posiblemente por estar en una primera fase de experimentación, sólo sirvieron para establecer contactos e intercambiar información sobre las necesidades recíprocas.

Sin embargo, a medida que creció el intercambio de informaciones y la promoción de actividades tendientes a dar cumplimiento a los compromisos pactados en los convenios, las Comisiones Mixtas incluyeron la discusión de proyectos concretos de cooperación económica, pero sin que sus recomendaciones tuvieran carácter obligatorio para las partes. Las listas de productos susceptibles de comercio muchas veces han carecido de información

concreta por ambos lados sobre la oferta exportable (volumen y precio) y por lo tanto las reuniones difícilmente pueden fructificar en decisiones de compras. Además se apreció en el caso de México, que todos los países del CAME ofrecieron a este país casi exactamente los mismos tipos de productos, similitud que debe atribuirse a que los artículos ofrecidos se expresan en términos genéricos. Por lo tanto las listas deben considerarse como una imagen macroeconómica del potencial exportador de cada país socialista. Por último la relativa lentitud con la cual se reúnen -pese a que la frecuencia debería por lo menos ser anual- ha conducido en varios casos a que las proposiciones de comercio resultaran obsoletas.

La composición de las Comisiones Mixtas es muy diversa. En la generalidad de los países latinoamericanos, los representantes de los gobiernos carecen de facultades para adquirir compromisos a nombre del país que representan o de las empresas del sector público, situación que se verifica también con los representantes de las diversas ramas del sector privado, cuando hay representación de ellas en tales comisiones. Por su lado, si bien los delegados de los países socialistas representan a los organismos de comercio exterior, no es siempre el caso de los consorcios productivos, y ello aplaza a su vez la conclusión de acuerdos.

Además de los obstáculos anteriormente mencionados, es importante destacar otros relacionados con las diferencias en los procedimientos que siguen los países socialistas y los latinoamericanos. Así los primeros prefieren la contratación directa a la licitación internacional, cuando esta última es la modalidad prevaleciente en América Latina por ordenamiento legal. Esto ha llevado a que cuando un gobierno ha querido prescindir de la licitación para un proyecto determinado y contratar directamente, ha tenido que hacerlo mediante la promulgación de una ley. Tal fue el caso de la construcción de la central hidroeléctrica de Urrá en Colombia, con la participación de la Unión Soviética.

Por otra parte, a diferencia de lo que suelen acostumbrar en Asia y Africa, los países de Europa oriental en América Latina no han utilizado modalidades de consorcio entre ellos o con terceros países. Este comportamiento a veces ha limitado la participación de un país socialista en un proyecto de envergadura, principalmente por problemas financieros, dado que el plan nacional de divisas restringe la disponibilidad de moneda convertible para desarrollar inversiones en el exterior, como ha sido el caso de Polonia en México. Sin embargo,

cabe destacar que en el caso del proyecto de Salto Grande en la Argentina se pudo solucionar este problema mediante el fraccionamiento del proyecto en sus diferentes componentes (maquinaria, carreteras, construcción de represas, tendido de líneas, etc.) donde la Unión Soviética ganó la licitación para suministrar las turbinas.

2. La cooperación económica

El concepto de cooperación económica sustentado por los países del CAME varía ampliamente del que practican los países industrializados de economía de mercado y los organismos internacionales financieros y de asistencia técnica.

En efecto, si bien en ambos casos la cooperación económica está encaminada a la ejecución de proyectos en el país receptor a través de ayuda material, restringida y fragmentada por parte de todos los países socialistas,^{27/} tanto los organismos financieros internacionales como los países industrializados otorgan en materia de financiamiento mejores condiciones de plazo, tasas de interés y período de gracia que los países europeos del CAME. Por otra parte, la financiación que ofrecen permite la contratación multilateral para la construcción y puesta en marcha de las obras -los países de Europa oriental sólo actúan bilateralmente en América Latina- y a veces incluye la donación de ciertos servicios de asistencia técnica, basándose en criterios económicos sobre el estado de desarrollo económico del país receptor. Estas circunstancias han llevado a que no se hayan podido concertar convenios en algunos países de América Latina, que aún esperaban mejores condiciones e incluso la donación de servicios y materiales.

Pese a que sólo se dispone de información fragmentaria sobre la cooperación económica de los países socialistas en América Latina, es posible hacer algunas apreciaciones de carácter general tanto sobre las principales áreas objeto de esta colaboración

^{27/} En todos los estudios país-región fueron detectados solamente dos experiencias de cooperación total, es decir, entrega de planta llave en mano; la central hidroeléctrica peruana del Cañón del Pato con Hungría y la termoeléctrica argentina de Luján de Cuyo por parte de Checoslovaquia.

bilateral 28/ y los países oferentes y receptores, así como una evaluación de los resultados que arrojó durante los últimos decenios.

Este recuento incluirá los proyectos realizados, postergados o fracasados sin tomar en cuenta las numerosas declaraciones de intención bilaterales y las negociaciones en marcha que no hayan desembocado en la realización de estudios de factibilidad. Cabe señalar que en general predomina la impresión de que en los debates sobre proyectos de colaboración no se procedió con un criterio selectivo sino más bien con el propósito de incluir al mayor número de áreas o sectores posibles, dejando para negociaciones interempresariales ulteriores la determinación de lo factible y viable.

Por otra parte, debido a la falta de información, y al uso muy restringido de este mecanismo hecho por los países de América Latina, no se ha podido evaluar una de las modalidades más singulares de la cooperación económica de los países del CAME y que se relaciona con la posibilidad del reembolso de parte de los créditos obtenidos para la construcción de plantas industriales con productos fabricados con el equipo vendido.

La cooperación se ha dado con énfasis en algunos campos, resultando de una cierta especialización por países del CAME. Así, Bulgaria 29/ ha desarrollado su colaboración principalmente en agricultura y agroindustrias. También colabora en sectores de construcción mecánica y eléctrica (máquinas para cortar metales, taladros, montacargas, aparatos eléctricos, etc.) y exporta alrededor del 30% de la producción total de estos bienes.

Checoslovaquia coopera fundamentalmente en el desarrollo de tecnología avanzada y en el suministro de ciertos componentes industriales. Las turbinas para centrales eléctricas de tamaño menor, el equipo quirúrgico y hospitalario corresponden a algunas de sus especializaciones dentro del CAME. Además exporta también grandes cantidades de equipo agrícola y de transporte de pasajeros.

28/ El convenio multilateral entre México y el CAME no ha fructificado todavía en proyectos concretos y, por lo tanto no se evaluará. A principios de 1979 no se habían logrado avances en el estudio sobre el uso racional de los recursos del mar y la realización de tareas conjuntas de investigación pesquera. En una misma situación de estancamiento se encontraba la cooperación para la construcción de maquinaria y equipo.

29/ No se han detectado casos reales de cooperación de algún país latinoamericano con Bulgaria, por lo menos hasta principios de 1978.

En cuanto a Hungría, sus principales rubros de cooperación están ligados con el transporte ferroviario y por carretera (autobús), la industria química y farmacéutica -exporta el 50% de su producción al mundo occidental- la de la construcción, la educación y ciertos aparatos científicos, electrónicos y de medición.

Polonia por su parte coopera en las ramas de pesca, minería del carbón, industria automotriz, metalmeccánica, textil, maquinaria agrícola y transporte marítimo, siendo el sexto exportador mundial de construcciones navales.

La República Democrática Alemana participa en el desarrollo y la transferencia de tecnología, colabora en la construcción de obras públicas de infraestructura (puertos marítimos, transportes vial y ferroviario, etc.), así como en construcciones mecánicas. Se ha especializado, además, en la fabricación de aparatos de óptica, fotográficos y de medición destinados a los sectores de salud pública y educación.

La cooperación de Rumania está relacionada con la asistencia técnica en la exploración de hidrocarburos y otros recursos naturales. Asimismo proporciona los equipos para la explotación. También desarrolla ciertas líneas productivas de equipos agroindustriales y de transporte.

Por último, la Unión Soviética participa en estudios de recursos hidroenergéticos y en la construcción de plantas hidro y termoeléctricas de gran capacidad. Asimismo participa en el diseño y la elaboración de proyectos encaminados al suministro de maquinaria y equipo, principalmente en las áreas de pesca y de petróleo.

a) Algunos proyectos realizados

Es importante también recalcar que las relaciones comerciales y económicas son indivisibles y complementarias entre sí, pues cualquier avance sobre una de ellas redundará sobre la otra. Como podrá apreciarse en el cuadro 15, la inmensa mayoría de los proyectos de cooperación logrados son de índole comercial, por montos muy variados que van desde alrededor de 150 millones a un millón de dólares.

i) El sector de más importancia es el de energía (eléctrica e hidrocarburos) donde se estima que el valor total de la cooperación en abastecimiento de equipos y personal técnico alcanzó entre 1960 y 1977 un valor estimado de 580 millones de dólares, excluyendo al Brasil por falta de información. Las principales realizaciones en América Latina corresponden a la Unión Soviética (490 millones). Este país participó en la Argentina en la construcción de las centrales eléctricas de Salto

Cuadro 1b
 CATEGORÍAS PRINCIPALES PROYECTOS LOGRADOS Y ORIGINADOS EN LOS CONVENIOS DE COOPERACION ENTRE 1960 Y 1970
 (Millones de dólares)

Sector	Checoslovaquia	Hungría	Polonia	República Democrática Alemana	Rumania	Unión Soviética
Energía						
Mecánica y equipo para centrales eléctricas, herbatermadores, transformadores	Argentina (67 y potencial 77) Perú (8)	Perú (14)				Argentina (327 y potencial 600) Colombia (120 a 150) Brasil (n.d.) para Espivara y Sotredinbo Perú Los Olmos, Pasteria y Rio Marañón
Móviles						Argentina Paraná Medio Argentina (34) Perú (46) Brasil (n.d.)
Estudios factibilidad sobre potencial eléctrico	Perú Pucallpa				Argentina (40)	
Equipo petrolero						
Minería						
Equipo y maquinaria para minería en general	Argentina (n.d.) planta de Río Turbio		Argentina (11) México (10)			Argentina (1 y potencia 6) Bolivia (n.d.) planta conc. estaño de Potosí
Estudios factibilidad sobre potencial carbonífero			Perú yacimientos de Oyon y Alto Chirama Venezuela Provincia de Tachira Colombia a nivel nacional y apertura de mina nueva			
Industria manufacturera						
Entrega de maquinaria y equipo diversos	Argentina turbinas para deslizador, planta de cemento, maquinaria para fabricar calzado (6.1) Perú ensamble de motocicletas (n.d.)	México maquinaria para fabricar calzado (9.2) Perú molinos eléctricos (r.3.)	Colombia ensamble de hervores autos, máquinas de coser (n.d.)	Uruguay ingenio azucarero y planta de alcohol (n.d.)		Argentina laminadores (3) Jamaica planta de cemento (n.d.) México ensamble de tractores agrícolas (r.1.) Perú estudio factibilidad siderúrgica de Nazca (0.4) Chile bloques prefabricados para edificios de apartamentos
Educación						
Suministro de laboratorios, talleres en equipos científicos para el equipamiento de centros de educación		Brasil (20) Perú (29)		Colombia (7.5)		
Salud						
Equipamientos para hospitales y puestos médicos		Perú (3)		Colombia (14.5)		
Pesca						
Equipos portuarios						Perú (2.3)
Estudios de factibilidad			Colombia potencialidad pesca marítima (n.d.) Perú ídem			
Ventas de licencias						
Suministro de licencias	Argentina motores diesel de 40 hasta 70 CV			Brasil grúas portuarias		
Comercio exterior						
De comercialización						
			Brasil Cuzcoy (maq. herramienta) Venezuela Falcondo (maq. agrícola)			
De servicios						
						Chile COEMIN para explotación minera Perú Antazira - Perú Ídem Colombia prospección geológica Perú NIASA (lab. mgc. herramientas); México: FAMA Gornoo
De producción						
	México FAMA (maq. herramientas) y bisutería moderna	Perú tubos fluorescentes				

Fuente: CEPAL, sobre la base de los estudios nacionales preparados para este proyecto; Nota: Las cifras entre paréntesis representan el valor total de la cooperación y ventas de maquinaria y equipo en millones de dólares.

Grande, Bahía Blanca y Central Costanera, estimándose que la colaboración llegó a 337 millones de dólares. Además estaban comprometidas a mediados de 1978 ventas soviéticas a este país de equipo eléctrico por un monto de 200 millones y en caso de que la Unión Soviética siga participando en las próximas licitaciones argentinas y gane parte de ellas, se sumarían otros 600 millones.

Checoslovaquia es el segundo abastecedor socialista de América Latina en maquinaria eléctrica (75 millones). En la Argentina vendió hasta ahora equipos hidro y termoeléctricos por valor de 67 millones de dólares -38 millones corresponden a nuevas adquisiciones- a los cuales podrían sumarse nuevas contrataciones por 37 millones en caso de ampliación de estas mismas plantas. Estos equipos están destinados a las centrales de Güemes, Luján de Cuyo, Los Reyunos, La Plata y Agua del Toro. La participación checoslovaca en estas cinco centrales se derivó de cuatro convenios suscritos bilateralmente a nivel gubernamental y de un contrato obtenido por licitación pública internacional. En el Perú, Checoslovaquia entregó grupos electrógenos a la central termoeléctrica de Iquitos, por casi 8 millones de dólares.

Por su parte Hungría está por entregar la central hidroeléctrica del Cañón del Pato en el Perú (14 millones de dólares), bajo la modalidad de planta llave en mano, lo que constituyó una innovación en las formas de cooperación de los países socialistas donde ha predominado hasta ahora el suministro de equipos sueltos. Cabe señalar que Checoslovaquia adoptó el mismo procedimiento más tarde en la Central de Luján de Cuyo en la Argentina.

ii) En el segundo renglón de cooperación socialista que es el de la educación (57 millones de dólares) y solamente Hungría y la República Democrática Alemana colaboraron con el Brasil, Colombia y el Perú. Hungría suministró equipos científicos a centros educativos, laboratorios y talleres de capacitación en el Perú y el Brasil por 29 y 20 millones de dólares respectivamente. Por su parte, la República Democrática Alemana vendió a Colombia aparatos científicos para talleres de electricidad, física, química y biología por un valor de 7.8 millones.

iii) La minería es el tercer sector de cooperación económica y en él participaron únicamente Checoslovaquia, Polonia y la Unión Soviética con la Argentina, Bolivia y México. Si bien se desconocen los montos de ciertos proyectos realizados en la Argentina y Bolivia, el de los restantes alcanza un valor cercano a 25 millones de dólares, siendo Polonia el principal país vendedor.

iv) En el sector manufacturero, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, la República Democrática Alemana, y la Unión Soviética proporcionaron maquinaria y equipos diversos. Sin embargo existe una ausencia de información y de precisión en casi todos los proyectos señalados que impide evaluar el aporte real de los países del CAME en toda su magnitud. En la Argentina las ventas de maquinaria industrial checoslovaca llegaron a un poco más de 6 millones de dólares. Por su parte Polonia coopera con Colombia en el ensamble de autos de pasajeros, de tornos y máquinas de coser. La República Democrática Alemana suministró al Uruguay maquinaria destinada a un ingenio azucarero y a una planta de alcohol. La Unión Soviética vendió a la Argentina un tren de laminación en frío por 3 millones de dólares, así como una planta de cemento en Jamaica, una fábrica de bloques prensados para la construcción de edificios de departamentos en Chile, y participó en el ensamble de tractores agrícolas en México.

v) En la formación de empresas mixtas, se han realizado diversos intentos en el Perú y el Brasil. En el Perú, se han establecido dos empresas mixtas de producción, una en colaboración con Rumania -Máquinas Herramientas Andina, S.A. (MHASA)- para producir taladros y tornos y otra donde participan la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) y la firma húngara TUNGRAM para fabricar lámparas fluorescentes e incandescentes. Existen dos empresas con colaboración checoslovaca en México, pero con una participación en el capital de cada una inferior a 200 000 dólares.

También se han creado algunas empresas mixtas de servicios. La empresa estatal GEOMIN de Rumania estableció algunas destinadas a la exploración y explotación de recursos naturales: en Chile, la COEMIN opera en el sector cuprífero junto con la empresa chilena CODELCO, y en el Perú, la empresa ANTAMINA-PERU. Polonia desarrolló en el Brasil dos empresas de comercialización y otra en Venezuela.

vi) Con respecto al otorgamiento de licencias o patentes, la República Democrática Alemana vendió al Brasil la licencia para fabricar un cierto tipo de grúas portuarias, mientras que Checoslovaquia vendió a la Argentina una patente para la fabricación de motores diesel de hasta 90 caballos de fuerza.

Por su parte la empresa mexicana HYLSA vendió a la República Democrática Alemana una licencia para procesar fierro esponja. Por último, la Argentina cooperó al desarrollo del sector automotriz de Rumania al exportar matrices para la fabricación de automóviles por un valor de 20 millones de dólares.

vii) Por último, con respecto a los acuerdos de cooperación científica y técnica, estos programas se han iniciado recientemente -entre instituciones estatales- y por lo tanto los resultados son todavía limitados. En general, puede decirse que los convenios de cooperación de este tipo se han limitado al otorgamiento de becas, organización de simposios y promoción de actividades culturales. El intercambio de expertos y el adiestramiento de profesionales científicotécnicos latinoamericanos en los países del Este componen el grueso de esta colaboración. Es así que en 1977, estudiaban en la Unión Soviética tres mil becarios latinoamericanos. Un ejemplo de la cooperación científica de la URSS en América Latina ha sido la construcción conjunta de una estación astronómica en Bolivia y un programa de investigaciones astronómicas con la Universidad de Chile.

b) Algunos obstáculos a la cooperación

Los obstáculos que sigue enfrentando el desarrollo de la cooperación económica entre los países de América Latina y los europeos del CAME ponen de relieve la significación de los avances logrados, medidos no tanto en términos del valor absoluto de los proyectos sino en los progresos realizados en el conocimiento mutuo. Sin embargo, la superación de los problemas es indispensable tanto para la buena marcha de los proyectos acordados como para la ampliación de las relaciones económicas futuras.

i) Existe una escasa o inadecuada información entre las contrapartes sobre los usos y costumbres seguidos en cada uno de los países. Un ejemplo de esto fueron los problemas que surgieron cuando la firma supervisora de la construcción de la central hidroeléctrica argentina-uruguaya de Salto Grande quiso inspeccionar la construcción de las turbinas en la Unión Soviética. En este caso, durante largo tiempo los fabricantes se negaron a esta inspección -tradicional y rutinaria en los proyectos del mundo occidental- aunque finalmente la otorgaron pues no la consideraban oportuna al estimar que su seriedad como proveedor era una garantía de la calidad de sus productos. También emergieron problemas en ciertos proyectos cuando se necesitó subcontratar empresas latinoamericanas. El pago de anticipos a la entrega de obras, que se acostumbra en América Latina, no era previsto en el contrato original, lo que creó problemas de financiamiento al país socialista.

Estas dificultades provenientes de enfoques diferentes podrían ser subsanadas en el futuro cuando se sobrepase el período de maduración que requiere todo proceso de acercamiento.

ii) Se observa una falta de uniformidad en las normas técnicas utilizadas en Latinoamérica y el CAME. Estas circunstancias obstaculizaron la participación de países socialistas en proyectos que la Argentina y el Perú sujetaron a licitaciones internacionales, y en los cuales las normas técnicas usadas para elaborar las bases de la licitación se expresaron en especificaciones que corresponden a los estándares aplicados por los países industrializados de occidente.

iii) El desconocimiento de la tecnología proveniente de los países socialistas -que obedece a que gran parte de la formación académica y experiencia profesional de los técnicos de América Latina está influenciada por la utilización de tecnología del área capitalista ^{30/} -ha determinado en muchos casos la ineficiencia en la elección del equipo de procedencia socialista, el desconocimiento de su uso y un mantenimiento incorrecto. Estos problemas -aunados a algunos más como se verá más adelante- incidieron en el desarrollo del proyecto emprendido entre Hungría y el Perú en el sector de salud pública, retardando el funcionamiento de las instalaciones al hacerse necesario el cambio de los equipos importados por considerarlos inadecuados.

iv) El mantenimiento de los equipos y la insuficiente disponibilidad de insumos para su buen funcionamiento constituyeron uno de los aspectos más críticos de esta cooperación. En Perú, la falta de reactivos y otros elementos húngaros destinados a los laboratorios de enseñanza llevaron a una deficiente utilización de éstos. En México la escasa oferta de piezas y repuestos ha sido una de las causas que limitó la promoción de las ventas de los tractores agrícolas soviéticas ensamblados en este país.

v) Relacionada con el punto anterior, está la deficiencia en los servicios de postventa al ser muy reducido el número de centros de mantenimiento y

^{30/} En una encuesta realizada en Colombia, el 22% de los encuestados consideraron que la tecnología de los países socialistas es mejor a la de otras procedencias, 45% que es similar y un 33% estima que es inferior. Sin embargo, el desconocimiento de la tecnología socialista pesa mucho en una decisión de importar. En efecto, en relación a maquinaria y equipo, el 80% de los entrevistados indicó que en Colombia no existían equipos equivalentes en uso mientras que el 58% constató la existencia de maquinaria más moderna.

servicios distribuidos en América Latina, lo cual contrasta con el volumen y la complejidad del equipo vendido. La poca flexibilidad en el suministro, debido a la lejanía geográfica de las casas matrices, ha agravado este problema. Esta dificultad ha tenido relevancia en el caso de los autobuses húngaros y las locomotoras rumanas adquiridos por Costa Rica. Estos vehículos mostraron ciertos problemas mecánicos que, en ausencia de los ingenieros socialistas, tuvieron que ser solucionados por el personal local inexperto frente a este tipo de material de transporte, lo cual implicó mayor tiempo de inmovilización del equipo y posiblemente redundó en un deterioro más rápido de este. Parecería que el afán de colocar equipos nuevos y totalmente desconocidos en América Latina por parte de la gran mayoría de los países europeos del CAME, no trajo una igual preocupación para garantizar su óptima utilización.

vi) En algunos casos surgieron problemas de comunicación por falta de conocimiento de los idiomas de los respectivos países. Los expertos socialistas en general hablan el castellano con dificultad y ello incide sobre la calidad del asesoramiento; también ha sido el caso de los catálogos y manuales de uso y manejo de los equipos no traducidos al español.

vii) Durante las reuniones de las Comisiones Mixtas, es usual presentar a discusión un paquete de proyectos de inversión que no tienen suficiente consistencia, o bien se encuentran en la etapa de prefactibilidad y no de implementación. Esto lleva a que se abulte la cartera de proyectos sin que se llegue a una decisión sobre ellos.

En el Perú entre 1968 y 1977 se han explorado aproximadamente 90 proyectos industriales sin concretarse ninguno. En el Brasil, se han efectuado múltiples contactos con empresas soviéticas de comercio exterior para construir plantas industriales sin que se llegara a resultados prácticos. En la Argentina, distintos proyectos han quedado en diferentes etapas de negociación sin poder llegar a una conclusión operativa. Con Polonia se contempló la posibilidad de producción conjunta de maquinaria, equipos mineros y de embarcaciones pesqueras; con Hungría la fabricación de locomotoras diesel; con Rumania la producción de partes y piezas destinadas a los equipos petrolíferos; con la Unión Soviética la construcción de una unidad de craking catalítico y de una refinería de hidrocarburos.

viii) En los países de América Latina de menor o mediano desarrollo económico relativo, la falta de recursos financieros locales para construir las obras

de infraestructura destinadas a albergar los equipos importados se ha traducido en un retraso importante del avance de los proyectos. Además, el centralismo administrativo que caracteriza parte de los países latinoamericanos ha afectado la buena marcha de los proyectos al dificultar la autorización de los desembolsos, particularmente en las obras realizadas en regiones de difícil acceso. Esta circunstancia afectó la colaboración en el sector de la educación pública entre Perú y la República Democrática Alemana.

ix) Los cambios en la orientación de la política económica de los países latinoamericanos han llegado a alterar la prioridad de los proyectos de inversión, modificar la función reservada al sector público (al reducirla o ampliarla), o impedir la realización de convenios.

Destaca lo ocurrido en el Perú alrededor de los años 1977-1978 cuando la acentuación del déficit de la balanza de pagos llevó a la postergación sine die de varios proyectos entre los cuales destaca la participación de la Unión Soviética en el conjunto hidroeléctrico y de irrigación de Los Olmos, en el suministro de maquinaria a la central eléctrica de Rentema y en la construcción de la planta siderúrgica de Nazca. Con Checoslovaquia, se pospuso la colaboración en la central eléctrica de Pucallpa. En la espera de mejores condiciones de financiamiento, se convocó a licitación internacional un proyecto para la recuperación secundaria de petróleo en vez de negociar la contratación directa con Rumania, como se había acordado en un principio.

Por otra parte la mayor privatización de la economía en algunos países de América Latina también ha generado efectos perturbadores. Así, por ejemplo, llevó a que en la Argentina no se confirmara un proyecto de sociedad mixta pesquera con Polonia y se dilatará la construcción de turbinas eléctricas con Checoslovaquia. En el Brasil, se dio marcha atrás al convenio firmado con Polonia para el suministro de maquinaria para una planta termoeléctrica, así como a tres proyectos con la Unión Soviética para la explotación de una mina de esquisto, la construcción de una planta piloto de procesamiento de este mineral y la edificación de una fábrica para elaborar vidrio orgánico.

x) Los cambios de gobierno en América Latina han tenido mucho que ver con la alteración de proyectos acordados y firmados anteriormente con los países del CAME. La Argentina en 1976 renegoció y redujo a 8 millones de dólares al contrato por 30 millones suscrito en 1974 con Machineexport de la Unión Soviética para

financiar equipos destinados a la mina de carbón de Río Turbio. Sin embargo, Polonia que no había participado en el proyecto original, logró un pedido de material por 12 millones de dólares. Por otra parte, las negociaciones entre la Argentina y Checoslovaquia para el suministro de turbinas a las centrales de Ullum y Arroyito no fructificaron ante la decisión gubernamental de llevarlas a licitación internacional. Asimismo se procedió a un cambio de localización geográfica de tres turbinas soviéticas y de otra maquinaria checoslovaca. Los nuevos emplazamientos decididos por las autoridades argentinas derivaron en inconvenientes en la construcción de los equipos pues no correspondían a los originales para los cuales habían sido diseñadas las turbinas y afectaron las especificaciones técnicas del diseño inicial de las mismas. Por último, se procedió a una revisión exhaustiva de cada uno de los contratos con los países socialistas para ver si no perjudicaban al país, pero no se encontraron elementos de juicio para rescindirlos; al contrario los términos eran más bien favorables a la Argentina.

Por su parte, en México se canceló en 1978 un proyecto de suministro de maquinaria polaca para una empresa textil paraestatal perteneciente a la Comisión Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO). Por otro lado, la cooperación en maquinaria y capacitación humana por 40 millones de dólares firmada con Polonia en 1975 y destinada a la mina de carbón de Río Escondido, fue reducida de común acuerdo en 1977 al otorgamiento de asistencia técnica carbonífera únicamente, por 10 millones de dólares, monto del anticipo ya pagado por México para el suministro del material. El proyecto minero entero fue sometido a licitación internacional y en 1978 el Banco Interamericano de Desarrollo acordó financiarlo, descartando así la participación de Polonia por no ser miembro de esta institución.

E. REGIMEN DE IMPORTACION, MEDIDAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS Y SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE LOS PAISES DEL CAME

El aumento gradual del comercio de los países socialistas y algunos aspectos tales como los logros alcanzados en su industrialización, la dimensión de sus mercados, el ascenso en el nivel de vida y los nuevos patrones de consumo, han despertado gran interés en los círculos comerciales internacionales y movido a examinar pormenorizadamente las características y mecanismos del régimen de importación de los países socialistas.

Los elementos más significativos del régimen de comercio exterior de esos países son la planificación de las importaciones y del manejo de divisas. En los últimos años todos esos países han introducido reformas en su sistema de planificación.

Estas reformas, aunque de diversa índole, según los países, pueden resumirse así: a) traspaso de la toma de decisiones a un escalón inferior en la jerarquía administrativa; b) elaboración del Plan por las autoridades de planificación central, con participación de los usuarios finales del producto por importarse; c) elaboración de un plan óptimo que pondere adecuadamente las necesidades reales de la economía nacional. De este modo los usuarios finales del producto por importarse están en condiciones de influir en la elaboración del Plan, dando información a las autoridades respectivas acerca de sus necesidades y preferencias. Estas serán tomadas en cuenta por dicha autoridad, de acuerdo con la disponibilidad de divisas, las prioridades que sobre insumos importados tenga la industria de exportación, la contribución del comercio exterior a la economía nacional, la política de inversiones y la oferta de mercado.

Un elemento importante introducido en la elaboración del Plan son los estudios de mercado. La experiencia de Polonia en la elaboración de su Plan Nacional y su conjunción con el Plan de Importaciones parece ser la más interesante a este respecto, por cuanto dispone de un mecanismo de mercados con las siguientes características: "... se investiga el mercado mediante informes periódicos que se envían a las autoridades de planificación para estudios analíticos posteriores. El Instituto de Comercio Nacional de ese país encuesta la opinión de los consumidores y mantiene en observación unas 4 000 familias representativas de los distintos estratos de la sociedad polaca, que le informan regularmente sobre las compras que se proponen hacer y las que han hecho, los presupuestos familiares y su opinión sobre los productos comprados. Estos datos les sirven al Instituto para efectuar análisis que apuntan a aspectos tales como la saturación del mercado polaco por bienes de consumo duradero, la elasticidad-ingreso de determinados productos y permite elaborar proyecciones sobre la demanda futura". 31/

31/ Véase Mercado Común Internacional: El mercado de los países del Este, 1971-1972, s.f.

1. Medidas arancelarias

Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría y la Unión Soviética imponen gravámenes aduaneros a las importaciones. Polonia estableció derechos arancelarios a partir de 1976. También confieren un tratamiento preferencial a los países en desarrollo. Sin embargo, es difícil evaluar el efecto de las preferencias arancelarias por la existencia de otros mecanismos de regulación como la fijación de los precios internos, por ejemplo, que actúan como restricciones efectivas a la importación y/o al consumo.

a) Bulgaria

El esquema de Bulgaria entró en vigor el 1º de abril de 1972. Concede preferencias a todos los productos agrícolas e industriales con algunas excepciones.

No se aplican contingentes arancelarios en cuanto a las reducciones arancelarias, y se hacen concesiones del 30%, con respecto al arancel de la nación más favorecida, a todos los productos incluidos en el esquema.

En cuanto a la definición del país de origen, Bulgaria considera que las mercancías son originarias de un país beneficiario cuando han sido totalmente producidas o principalmente elaboradas en ese país. Considera todos los países beneficiarios como una sola área y no exige la expedición directa.

En general, Bulgaria concede preferencias a todos los países en desarrollo, pero se reserva el derecho de negárselas a aquéllos cuyo ingreso por habitante sea igual o superior al búlgaro, y también a los que observan una política comercial discriminatoria para Bulgaria.

b) Checoslovaquia

El sistema general de preferencias checoslovaco entró en vigencia el 28 de febrero de 1972. Concede preferencias a todos los productos agrícolas e industriales con la exclusión de algunos.

No se aplican contingentes arancelarios. En cuanto a reducciones arancelarias, Checoslovaquia ofrece concesiones del 50% respecto al arancel de nación más favorecida a todos los productos incluidos en el sistema.

Checoslovaquia exige la expedición directa y que se llenen ciertos requisitos en la producción del artículo sujeto al tratamiento preferencial.

c) Hungría

El esquema entró en vigor el 1º de enero de 1972. Concede algunas preferencias a determinados productos agrícolas de los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria del Consejo de Cooperación Aduanera y a unos 300 productos de los capítulos 25 a 99. En síntesis, algo más de la mitad del total de las importaciones incluidas en los capítulos 1 a 99 de la NACCA queda sujeta al pago de derechos.

No se aplican contingentes. Las reducciones arancelarias oscilan entre el 50% y el 90% del arancel de nación más favorecida. Hungría exige la expedición directa y que se llenen ciertos requisitos sobre la producción del bien al que se otorga tratamiento preferencial.

d) Polonia 32/

El 1 de enero de 1976 Polonia adoptó un arancel aduanero y un esquema de preferencias arancelarias. El sistema generalizado de preferencias polaco comprende todos los productos industriales y semimanufacturados, así como cierto número de productos agrícolas y materias primas. Deben ser productos naturales de los países exportadores beneficiarios o estar producidos en ellos. Si un producto es objeto de un proceso de elaboración en un país beneficiario, por lo menos el 50% del mismo debe corresponder a mano de obra y materias primas provenientes de ese país. El trato preferencial se concede únicamente a los artículos importados directamente de los países beneficiarios, y se exige un certificado de origen.

e) República Democrática Alemana 33/

El esquema de la República Democrática Alemana entró en vigor el 5 de febrero de 1976, al ser aprobada la ley de contratos económicos internacionales. Este país no impone ningún derecho sobre sus importaciones y no existen en él normas de origen específicas. El tratamiento preferencial, en consecuencia, tiene carácter no-arancelario y en conformidad con su sistema de planificación estatal y sobre la base del monopolio estatal del comercio exterior.

f) Unión Soviética

Desde el 12 de enero de 1965 se eliminaron los derechos sobre todos los productos originarios e importados de los países en desarrollo con los que la Unión Soviética mantiene relaciones comerciales. La Unión Soviética no ha adoptado todavía una serie de normas de origen en su sistema generalizado de preferencias, y ha asumido entre tanto, una actitud liberal por lo que

32/ UNCTAD, Informe de la Comisión Especial de Preferencias, Suplemento 6, (TD/B/598), 1977.

33/ UNCTAD, Informe de la Comisión Especial de Preferencias, sobre su Octavo período de sesiones, documento TD/B/653, párrafos 135 a 142.

respecta a los documentos que acreditan el origen de las mercancías.^{34/}

Concede preferencias a todos los productos agrícolas e industriales. No se aplican contingentes ni otras salvaguardias a las importaciones preferenciales. Para evitar la fluctuación de los precios internos, los precios de las mercancías importadas se regulan mediante el sistema de aranceles y derechos diferenciados, y se mantienen al nivel que tienen en el mercado nacional los mismos artículos producidos en la Unión Soviética.

2. Los precios

Este aspecto, que al parecer reviste la mayor complejidad en el intercambio con economías de mercado puede incluirse dentro de las medidas que afectan a la importación.

En los países socialistas los precios externos están desconectados de los precios internos.

i) Precios externos. Los precios de compra y venta en el comercio con las economías de mercado se fijan de acuerdo a las cotizaciones internacionales para el producto en referencia. Los precios de compensación son más altos que los pactados en libre convertibilidad pues la poca disponibilidad de medios de pago internacional hace que las compras en monedas de libre convertibilidad sean sometidas a tablas competitivas y comparativas muy estrictas.

ii) Precios dentro del CAME. Los precios intra-CAME son establecidos después de compararlos con los del mercado internacional en base a cálculos reajustados sobre fletes, seguros y estimaciones sobre las fluctuaciones del mercado. Esos precios se fijaban por períodos de cinco años, pero a partir de la crisis del petróleo, en 1973-1974, se revisan anualmente.

iii) Precios internos. Estos precios son los que actúan como mecanismos restrictivos a las importaciones y, en ocasiones, como cargas impositivas altas. No son fijados por la acción de la oferta y la demanda en el mercado, sino por la autoridad central para los bienes de producción nacional y/o bienes importados, después de consultar el uso y el destino económico de dichos bienes

^{34/} El 6 de junio de 1980 se firmó un acuerdo en virtud del cual Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la Unión Soviética uniformaron sus normas de origen para la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias. Véase el documento TD/B/854 de la UNCTAD.

dentro de la economía nacional. Sin embargo, en algunos países (Polonia, Hungría y Rumania) en los últimos años los precios internos de los productos son calculados con base en costos de los insumos importados y a ciertos coeficientes de conversión de las monedas extranjeras de acuerdo a la necesidad del producto dentro de la economía.

3. Medidas no arancelarias

i) Permisos de importación. En todos los países socialistas, se requieren dichos permisos, los cuales son otorgados por el respectivo Ministerio de Comercio Exterior a través de la respectiva organización de comercio exterior. Las modalidades de estos permisos, en algunos países, son las siguientes: Checoslovaquia exige licencias de importación únicamente para operaciones de trueque; en Hungría, dicha agencia tramita licencias globales o individuales según el tipo de mercadería a importarse, y en Polonia, la organización de comercio exterior obtiene una licencia de importación para cada contrato firmado con un exportador extranjero.

ii) Contratos y formularios de contratos. Todas las comercializadoras de los países socialistas tienen establecidas condiciones análogas en lo que respecta a las condiciones contractuales, que son en estos países muy uniformes y basadas en las fórmulas INCOTERMS. El establecer por escrito los contratos, sus adiciones y modificaciones es un requisito importante en el régimen de importación de esos países.

iii) Políticas de prioridades para la importación. Las economías planificadas están orientadas fundamentalmente a fortalecer la infraestructura material y a desarrollar sectores industriales que consideran básicos para el logro de los planes nacionales. Este aspecto y la poca disponibilidad de los medios de pago han influido en la política de prioridades de los bienes a importarse, la que se ajusta, en general, a los siguientes criterios:

- Tecnología y materias primas básicas para el desarrollo de la industria exportadora (computadoras, petróleo, combustibles, carbón, plantas químicas, etc.), bienes adquiridos en monedas libremente convertibles;

- Materias primas industriales para la elaboración de productos destinados al consumo interno, los cuales tratarán de adquirir en los mercados de compensación; y

- Artículos de consumo, manufacturados y semimanufacturados (textiles, calzado, confecciones, etc.).

Por supuesto, este orden de prioridades está en relación directa con un normal desarrollo de la

producción interna. De ocurrir algún trastorno en esta última, se ven obligados a reasignar la disponibilidad de divisas y entonces es probable que no se efectúen compras en un año determinado de productos de tercera prioridad.

IV. CUBA: UN PAIS LATINOAMERICANO MIEMBRO DEL CAME

1. Introducción

La particularidad de Cuba de ser miembro del esquema de integración socialista del CAME y al mismo tiempo pertenecer a la comunidad latinoamericana y del Caribe, requiere que el análisis de sus relaciones económicas con ambos grupos de países sea enfocado por separado.

Las relaciones económicas de Cuba con los países europeos miembros del CAME que empezaron a expandirse en los primeros años del decenio de los sesenta han venido cobrando cada vez mayor importancia. Su intensidad se refleja -entre otros indicadores- en el intercambio comercial con dichos países que representó el 77% del comercio total de Cuba en el trienio 1977-1979. Además, esta vinculación tenderá a ser más amplia e integral en el futuro, ya que la coordinación a partir de 1976 del plan quinquenal de Cuba con los de los países miembros del CAME, ha permitido insertar su desarrollo socioeconómico en una concepción global de largo plazo y con objetivos claramente definidos hasta 1990, como lo establece el Programa Complejo de Integración Económica. Cabe destacar que Cuba al ser considerado como país de menor desarrollo relativo en el seno del CAME, se beneficia de relaciones preferenciales cuyos principales objetivos son el "logro de una igualación de los niveles de desarrollo económico en el marco de una adecuada división internacional del trabajo".

El nivel logrado por Cuba en sus relaciones con Europa oriental contrasta con el carácter marginal que guardan sus vínculos con América Latina. En ellos ha contribuido poderosamente el ambiente político, imperante en la región, que condujo a la casi desaparición del comercio en los años sesenta y a su resurgimiento sólo a mediados de los setenta. Sin embargo, los volúmenes del intercambio son todavía reducidos, llegando a representar las transacciones con América Latina, sólo un poco más del 3% en el comercio global cubano en el período 1975-1976.

2. Marco institucional del comercio exterior

El Banco Cubano del Comercio Exterior (BANCEX), creado en 1954, resultó inadecuado para enfrentar las profundas y rápidas transformaciones que experimentaron las relaciones externas de Cuba a partir de 1959. Así este fue sustituido en abril de 1960 por el Banco para el Comercio Exterior de Cuba (BANCEC) que representó el embrión del futuro monopolio estatal del sector externo. Durante este año de ordenamiento institucional del comercio exterior, el BANCEC dispuso de amplias facultades para intervenir directamente en todas las actividades externas y en el uso de divisas. En 1961, al crearse el Ministerio del Comercio Exterior 35/ (MINCEX) la actividad comercial con el extranjero quedó a cargo de esta institución así como la creación de empresas de comercio exterior para llevar a cabo la parte operativa de las transacciones externas. Al Banco Nacional de Cuba se le delegó el monopolio de las operaciones financieras internacionales y el manejo de las divisas. El BANCEC fue disuelto.

La Organización Central del Estado en 1976 36/ confirmó al MINCEX como el único organismo legalmente constituido para "dirigir, ejecutar y controlar la aplicación de la política del Estado en cuanto al comercio exterior". Además es el único facultado para crear, modificar y disolver las empresas cubanas de comercio exterior. Estas se rigen por el Plan de Desarrollo y las orientaciones de política comercial que dicte el MINCEX, aunque en aspectos organizativos y administrativos dependen de sus organismos correspondientes.

Además de las empresas de comercio exterior, otros organismos cubanos apoyan y complementan las acciones del Ministerio del Comercio Exterior. Entre estos cabe destacar el Comité Estatal para la Colaboración Económica que negocia, dirige, ejecuta y controla los programas tanto cubanos al exterior como extranjeros de asistencia técnica y de colaboración científico-técnica en la isla. También la Cámara de Comercio de Cuba y el Banco Nacional de Cuba juegan un papel en la gestión de las relaciones económicas y comerciales internacionales.

35/ Ley N^o 930 del 21 de febrero de 1961.

36/ Ley N^o 1323 del 30 de noviembre de 1976.

3. Las relaciones contractuales

En los primeros años del decenio de los sesenta, Cuba realizó un viraje de gran magnitud en sus relaciones externas, desviando gran parte de su comercio de los países de economía de mercado hacia los de economía centralmente planificada. Así en menos de tres años fomentó una compleja red de vínculos diplomáticos, comerciales y económicos con los países europeos miembros del CAME. También tuvo necesidad de instaurar un aparato contractual e institucional adecuado a estas nuevas formas de relaciones.

Las primeras Comisiones Intergubernamentales para la Colaboración Económica y Científico-Técnica fueron constituidas en 1964 entre Cuba y Bulgaria y la República Democrática Alemana y las últimas en 1971 y 1973 respectivamente con la Unión Soviética y Rumania. En el curso de sus reuniones, las comisiones abordaron diferentes modalidades de cooperación tales como asistencia técnica, adiestramiento de técnicos y obreros cubanos, intercambios de documentación científico-técnica, de misiones y de muestras.

Hasta 1972, las relaciones de Cuba con los países miembros del CAME pasaron por una etapa de gradual y creciente conocimiento mutuo, en términos de estudios de sus recíprocos mercados, perfeccionamiento de sistemas comerciales y de pagos, etc. Sin embargo, no se avanzó mucho en la complementación recíproca ante la inexistencia en Cuba de planes de desarrollo a mediano plazo que permitiera la articulación de la economía cubana en general, y del sector externo en particular, a las de los países miembros del CAME, cuyo funcionamiento era delineado por los planes quinquenales. En diciembre de 1972, Cuba ingresó al CAME como miembro pleno. Sin embargo, no fue hasta 1976 que Cuba coordinó su primer plan quinquenal (1976-1980) con los de los países socialistas miembros del CAME. Esta nueva situación condujo a la inserción del desarrollo socioeconómico de Cuba en una perspectiva de mediano y largo plazo y su reconocimiento como país de menor desarrollo relativo dentro del proceso de integración socialista.

La planificación del sector externo a mediano plazo con estos países permitió a Cuba programar sus compras y ventas y por ende sus ingresos y gastos. Esta novedad constituyó un elemento de estabilización frente a las fluctuaciones de su intercambio con los países de economía de mercado, con los cuales realiza operaciones que si bien no tienen una importancia relativa cardinal, cumplen un papel estratégico en el funcionamiento económico.

La experiencia cubana 37/ permite apreciar también la necesidad de un análisis particular y cuidadoso en lo referente al supuesto dilema: bilateralismo versus multilateralismo. Cuba recibe tratamiento preferencial de los miembros del CAME en cuanto a precios del azúcar, del níquel y del petróleo, pero no es posible ignorar las diferencias de capacidad entre estos países que hacen inviable, para algunos de ellos, un tratamiento multilateral a ese respecto, al nivel que pueda hacerlo la Unión Soviética.

a) Los convenios comerciales y de pagos

La firma de convenios comerciales y de pagos en 1960 entre casi todos los países de Europa oriental y Cuba constituyó el punto de partida de las relaciones económicas entre estos países. Si bien en sus inicios los acuerdos tenían como objetivo diversificar los mercados de origen y de destino de Cuba, se convirtieron en la base de las nuevas relaciones de este país con el exterior, al producirse una sustitución radical de proveedores y compradores.

En los convenios originales cada país se concedió mutuamente la cláusula de la nación más favorecida, en lo concerniente tanto a aranceles, gravámenes e impuestos, así como al transporte marítimo. También se estableció un régimen de compensación junto con la apertura de cuentas bancarias libres de gastos de manejo e intereses. Asimismo se acordó el otorgamiento de créditos rotatorios y la adopción del compromiso de que el intercambio comercial se hiciera según unas listas de mercancías anexas al acuerdo. Por último se estipuló la creación de una Comisión Mixta que agilizará las relaciones mutuas bilaterales.

Cabe destacar que el acuerdo firmado con la Unión Soviética (febrero de 1960) difirió de los demás ya que para no perjudicar el régimen preferencial otorgado al azúcar cubano en el mercado norteamericano -al que todavía se dirigía gran parte de la producción-

37/ La experiencia acumulada por Cuba de intensos contactos bilaterales y multilaterales a lo largo de casi 20 años no puede ser expuesta en su totalidad y por lo tanto se mencionarán únicamente los hechos básicos. Para más detalle véase el estudio específico sobre Las relaciones económicas de Cuba con los países miembros del CAME de este mismo proyecto CEPAL/PNUD/UNCTAD (Doc. E/CEPAL/PROY.4/R.6).

se agregaron algunas cláusulas muy particulares.^{38/} Sin embargo, estas excepciones perdieron toda vigencia a fines de 1960 al suprimir el Gobierno de Estados Unidos la cuota azucarera de Cuba, lo que llevó a que la Unión Soviética comprara el azúcar que Cuba dejó de vender a los Estados Unidos, rebasando el límite original de un millón de toneladas fijadas por el acuerdo comercial.

Todos estos convenios de comercio y de pago fueron firmados originalmente por un año y se renovaron tácitamente hasta 1972. En dicho año, cambió la modalidad y se suscribieron simultáneamente pero por separado, convenios comerciales y convenios de pagos. Los primeros, sin excluir las ventajas anteriormente mencionadas, dictaminaron que el intercambio se realizaría sobre la base de protocolos multianuales y anuales, donde se especificarían el alcance y volumen del intercambio. Las listas de productos intercambiables podrían ser objeto de reajustes y modificaciones anuales y los precios de las mercancías serían determinados según los principios adoptados por el CAME. Estos convenios rigieron hasta 1976, cuando se firmaron otros vigentes para el período 1976-1980 y que se insertaron en los objetivos quinquenales de los planes de los países europeos y de Cuba.

Los convenios de pago, firmados en 1972, fueron reemplazados por nuevos que especificaron que las operaciones se efectuarían con arreglo al sistema multilateral dentro del Banco Internacional de Cooperación Económica (BICE) -creado en 1976- al que Cuba adhirió.

b) La cooperación financiera y económica

Durante los años sesenta, el mayor volumen de créditos percibidos por Cuba se dirigió a financiar los desequilibrios comerciales, y una menor proporción se destinó a proyectos de desarrollo. Estos últimos devengaron una tasa anual de interés de 2 a 2.5% y tuvieron un plazo de amortización de 10 a 12 años. Todos los países europeos miembros del CAME concedieron créditos a Cuba para el desarrollo, pero no se ha podido establecer su monto real ya que la información disponible es sumamente fragmentaria. Sin embargo, se estima que la Unión Soviética fue el mayor proveedor de créditos durante ese decenio al proporcionar un monto equivalente a 310 millones de rublos.

El ingreso de Cuba al CAME a fines de 1972, se tradujo también en nuevos convenios bilaterales que presentaron modalidades distintas de cooperación económica. Es

^{38/} Destacaba la compra soviética de un millón de toneladas de azúcar anual durante 1961-64, pagadero 20% en divisas y el restante en mercancías soviéticas como petróleo, fertilizantes, acero, granos y productos lácteos.

como el Convenio de Colaboración Económica y Científica firmado entre la Unión Soviética y Cuba a la misma fecha estuvo compuesto por un paquete integrado de cinco acuerdos específicos que cubrían el grueso de las relaciones económicas entre ambos países.

El Primer Convenio señaló la postergación de los pagos de los créditos soviéticos concedidos a Cuba hasta 1985; el Segundo Convenio trató sobre los préstamos correspondientes al período 1973-1975 que la URSS otorgará para cubrir los desequilibrios comerciales cubanos; el Tercer Convenio se refirió al suministro mutuo de mercancías en el período 1973-1985; el Cuarto delineó las áreas de cooperación económica propiamente dichas y el Quinto se relacionó con los precios del azúcar y el níquel cubano entre 1973 y 1980.

En el campo de la cooperación financiera destaca la concesión de un crédito a Cuba de 300 millones de rublos, que podría ser amortizado en 25 años, mediante el suministro de mercancías cubanas.

Los principales sectores favorecidos fueron el textil, el níquel, los talleres de reparación automotriz, prospección geológica, riego y drenaje y el transporte ferroviario. También en 1976, la URSS proporcionó otro crédito de 50 millones de rublos destinados al sector eléctrico. Por último, en el acuerdo sobre Cooperación Económica y Técnica suscrito en 1976 la URSS otorgó a Cuba nuevas facilidades de financiamiento que duplicaron el valor global de todos los créditos soviéticos recibidos hasta entonces.^{39/}

Las realizaciones más significativas de esta cooperación -material y financiera- se muestran en el cuadro 16 tanto a nivel bilateral como multilateral. La colaboración búlgara se destacó en la fabricación de equipos e implementos agrícolas; Checoslovaquia realizó su mayor aporte en la industria eléctrica; la cooperación polaca ha sido canalizada esencialmente hacia las industrias del azúcar y del papel y cartón; en la ayuda de la República Democrática Alemana, destacan la construcción de la más grande fábrica de cemento y de un importante complejo poligráfico; Rumania ayudó principalmente en exploración petrolera y material ferroviario. La colaboración de la URSS fue la más profunda y compleja, abarcando casi todo el universo económico.

Con respecto a la cooperación multilateral, conviene destacar el acuerdo sobre transporte marítimo y la creación en 1960 de una empresa multilateral de

^{39/} Véase H. Rodríguez-Llompарт: La cooperación económica y técnica entre Cuba y la URSS, citado en la revista Comercio Exterior de la Unión Soviética, diciembre de 1979.

CAMBIO PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSIÓN REALIZADOS EN CUBA ENTRE 1961 Y 1977

Sector	Bulgaria	Checoslovaquia	Hungría	Polonia	República Democrática Alemana	Rumania	Unión Soviética
Industria de materiales de construcción		- Cemento			- Planta de cemento cienfuegos	X	- Bloques prefabricados para vivienda en Santiago de Cuba
Industria eléctrica		- Centrales termoeléctricas					- Termoeléctricas en Mariel - Termoeléctricas en Isla de Pinos - Suministro de líneas de transmisión
Industria azucarera		- Máquinas y equipos		- Centrífugas - Planta de Pajural	- Calderas y turbogeneradores		- Reconstrucción de 78 centrales azucareras - Combinado níquel de Punta Gorda
Minería ^{a/}						- Perforación petrolera - Planta de flotación cuprífera	- Prospección para petróleo, hierro, cromita, fosfato y azufre - Reconstrucción de las plantas de níquel de Moa y Biscaya
Imprenta				- Fábricas de papel - Fábricas de cartón y cartulina	- Combinado polígrafo de Guantánamo		
Pescas							- Construcción del puerto pesquero de La Habana - Escuela de pesca - Hospital en Bolgwin
Salud pública Educación					- Equipos de enseñanza para escuelas, laboratorios y universidades		- Equipos para centros educacionales - Centro para agricultura e industria
Agricultura	- Horticultura - Riego y drenaje		- Fumigadoras		- Equipos de riego	X	- Regadío y drenaje
Industrias alimenticias	X			- Complejo óptico de Jagüey	- Panificadoras - Molinos de trigo - Equipo científico	X	
Industria farmacéutica y química	X		- Productos farmacéuticos en general, sanidad pecuaria en particular				
Transporte y comunicaciones	- Ferrocarril		- Equipos de telecomunicaciones - Radio y televisión	- Aplicación astillero - Vagones de carga	- Equipos de telecomunicaciones	- Ferrocarril	- Estación de televisión - Estación de radio - Ferrocarril La Habana a Santiago - Mejoramiento de puertos - Talleres automotrices
Industrias varias	- Refrigeradores y máquinas para hielo			- Fundición de hierro gris - Fabricación de casaca	- Planta de oxígeno en Morisco - Planta textil Alquitex		- Plantas textiles - Plantas de aparatos de radio y de televisión - Seta de iluminación
Construcción de maquinaria	- Equipos e implementos agrícolas		- Órganos portuarias - Vidrio				- Refinería petrolera de Cienfuegos - Combinados azucareros.

Fuente: CEPAL, sobre la base de las monografías nacionales sobre Bulgaria, Cuba, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y la Unión Soviética.

Nota: El signo "X" significa que no se ha podido individualizar el proyecto.

^{a/} Hasta ahora el único proyecto multilateral de envergadura ha sido la planta de níquel de Las Americas.

transporte entre Cuba y los puertos del Mar Báltico, en la que este país se asoció con Checoslovaquia, Polonia y la República Democrática Alemana. En el ámbito del CAME, el proyecto de cooperación multilateral más destacado es el que se refiere a la construcción de la planta de níquel de Las Camariocas con una capacidad productiva anual de 30 000 toneladas.

c) Los precios del azúcar y del níquel

Un aspecto fundamental en las relaciones con los países de Europa oriental es el precio que Cuba ha obtenido para el azúcar, a partir de 1961. En general, el precio recibido fue superior al promedio del mercado libre azucarero, salvo en 1963, 1972 y 1974. Este tratamiento especial tiene una particular importancia por cuanto implica un relevante factor de ayuda económica para un país cuyos ingresos por exportación dependen en gran medida de un solo producto primario cuya cotización sufre fuertes altibajos en el mercado internacional. Como puede observarse en el cuadro 17 el precio preferencial pagado por la Unión Soviética ha sido sustancialmente mayor en las épocas de depresiones del mercado azucarero, tales como 1965 a 1970 y 1975 a 1979.

Como ya se indicó en el "paquete" de convenios suscritos entre la URSS y Cuba en 1972, el Quinto fijó los precios del azúcar en 265 dólares la tonelada métrica para el período 1973-1980 y también por primera vez el del níquel en 6 000 dólares la tonelada. No obstante, el alza de los precios internacionales del azúcar en 1974 condujo a que el precio preferencial socialista fuera inferior al del mercado libre, obligando a buscar nuevas soluciones, tanto dentro del CAME como bilaterales. Así, en 1975 con la Unión Soviética se acordó un precio mínimo, garantizado y preferencial de 30.4 centavos de dólar la libra, incrementándose hasta 1980 en la misma proporción que las cotizaciones de una canasta de cien productos soviéticos exportados a Cuba, incluyendo el petróleo.^{40/} El precio del níquel fue similar al estipulado en 1972 y se pactó que el de los cítricos, tabaco y ron no serían inferiores a los de 1975.

^{40/} La elevación del precio del petróleo sólo influyó en escasa medida en los desequilibrios de la economía cubana. Entre 1970 y 1974, la cotización de los hidrocarburos provenientes de la Unión Soviética creció solamente en 32%, aumento muy inferior al alza de estos productos en el mercado mundial. En 1975, el aumento fue más acentuado (65%) por haberse implantado el sistema de precios deslizantes. Véase Cuba en el Estudio económico de América Latina, 1978 (doc. E/CEPAL/G.1103, p. 323).

Cuadro 17

CUBA: PRECIOS DEL AZUCAR

(Centavos de dólar por libra, fob)

Año	Mercado mundial a/	Mercado preferencial de la Unión Soviética
1961	2.75	4.09
1962	2.83	4.09
1963	8.34	6.11
1964	5.77	6.11
1965	2.08	6.11
1966	1.81	6.11
1967	1.92	6.11
1968	1.90	6.11
1969	3.20	6.11
1970	3.68	6.11
1971	4.50	6.11
1972	7.27	6.11
1973	9.45	12.02
1974	29.66	19.64
1975	20.37	30.40
1976	11.51	30.95
1977	8.10	35.73
1978	7.82	40.78
1979	9.66	44.00
1980	28.66	-

Fuente: Documento sobre Cuba (cuadro 12.3) hasta 1972 y CEPAL para el período 1973-1979, Cuba: Notas para el Estudio Económico de América Latina en 1979 (doc. E/CEPAL/R.227/Add.10).

a/ Precios fob, puertos del Caribe, calculados y publicados por la Organización Internacional del Azúcar (Artículo 61 del Convenio de 1977).

Este sistema de indización de precios en términos reales -conocido como de base deslizante- protegió a Cuba de las fluctuaciones de las cotizaciones del mercado libre azucarero y le permitió mantener la relación de intercambio con la Unión Soviética. Entre 1975 y 1979, ésta se mantuvo al mismo nivel que el alcanzado en 1975.^{41/} Su influencia se hizo notar ya en 1975 cuando por primera vez Cuba obtuvo un saldo comercial positivo con la Unión Soviética de unos 410 millones de dólares. Por otra parte, esta modalidad nueva escapa a los esquemas tradicionales de comercio y actúa como un poderoso factor de financiamiento del desarrollo, insertado dinámicamente en las relaciones bilaterales entre países de distintos grados de avance económico.

Con respecto a los demás países del CAME, la fijación del precio del azúcar fue ligeramente diferente. En efecto, todos garantizaron un precio mínimo de 19.64 centavos de dólar la libra. Sin embargo, en caso de que el precio mundial sobrepasara este valor, Hungría, Polonia y la República Democrática Alemana pagarían el precio promedio para cada semestre calendario, más un 15% de margen preferencial; en el caso de Checoslovaquia, el margen fue fijado en 5%. Por último, Bulgaria pagaría un aumento progresivo anual a fin de llegar a 24.17 centavos la libra en 1980.

4. El intercambio comercial con los países del CAME

El comercio de Cuba con los países europeos del CAME adquirió un papel relevante a partir de 1961. Las exportaciones cubanas hacia esos países se incrementaron de 115 millones de dólares en 1960 a 3 100 millones en 1977 en tanto que sus compras pasaron de 97 a 2 940 millones entre los mismos años. (Véanse los cuadros 18 y 19).

La participación de Europa oriental en las exportaciones de Cuba, que en 1960 representó menos del 19%, llegó a casi 59% en 1961, proporción que se conservó hasta 1973, para aumentar constantemente en los años siguientes y alcanzar el 82% en 1978. Del lado de las importaciones, la situación es similar. Así en 1960 Cuba compró menos del 17% de sus bienes en el bloque socialista, proporción que llegó al 51% en 1961 y que

^{41/} Véase Cuba: Nota económica para el Estudio Económico de América Latina de 1979 (E/CEPAL/R.227/Add. 10).

Cuadro 18

CUBA: IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME

(Millones de dólares)

Concepto	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
<u>CAME</u>	<u>97.3</u>	<u>524.9</u>	<u>825.3</u>	<u>873.2</u>	<u>882.0</u>	<u>1 013.5</u>	<u>1 439.6</u>	<u>1 870.4</u>	<u>2 356.1</u>	<u>2 941.2</u>
Bulgaria	1.0	15.9	23.3	24.7	33.2	30.8	57.3	104.9	111.7	114.9
Checoslovaquia	6.8	35.8	30.2	30.9	32.0	36.1	49.6	56.3	50.7	61.4
Hungría	0.9	7.8	4.9	8.4	7.5	6.4	10.4	18.0	50.2	49.2
Polonia	4.4	8.3	3.4	2.4	1.9	8.3	10.7	19.2	13.2	25.0
República Demo- crática Alemana	4.0	24.8	50.0	63.4	38.2	43.5	62.6	95.1	131.2	200.4
Rumania	-	3.9	22.9	12.6	9.3	8.8	12.0	16.9	22.5	19.0
Unión Soviética	80.2	428.4	690.6	730.8	759.9	879.6	1 237.0	1 560.0	1 976.6	2 471.3

Fuentes: CEPAL en base al documento sobre Cuba para el período 1960 a 1974 y Anuario Estadístico de Cuba, 1979 para el de 1975 a 1977.

Cuadro 19

CUBA: EXPORTACIONES HACIA LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME

(Millones de dólares)

Concepto	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
<u>CAME</u>	<u>115.2</u>	<u>423.1</u>	<u>677.6</u>	<u>461.8</u>	<u>370.8</u>	<u>701.0</u>	<u>1 357.2</u>	<u>2 355.7</u>	<u>2 550.2</u>	<u>3 104.2</u>
Bulgaria	-	20.8	28.8	31.0	25.5	53.9	88.2	94.6	114.7	115.8
Checoslovaquia	1.3	45.5	49.2	44.5	41.0	43.9	85.1	44.9	83.5	43.6
Hungría	0.2	1.6	3.5	12.2	8.2	9.3	24.5	24.8	39.9	29.9
Polonia	9.7	4.1	5.4	6.7	6.4	10.0	14.3	22.2	11.2	19.9
República Demo- crática Alemana	0.5	28.1	48.8	49.0	40.6	50.4	123.2	87.8	105.1	127.5
Rumanía	-	0.5	12.9	14.8	10.7	16.5	42.8	7.7	22.8	20.1
Unión Soviética	103.5	322.5	529.0	303.6	238.4	517.0	979.1	2 073.7	2 173.0	2 747.4

Fuentes: CEPAL en base al documento sobre Cuba para el periodo 1960 a 1974 y Anuario Estadístico de Cuba, 1979 para el de 1975 a 1977.

osciló en los años siguientes entre 78% en 1979 y 48% en 1975. (Véase el cuadro 20). 42/

a) Las exportaciones de Cuba hacia los países del CAME

El principal mercado socialista para los bienes cubanos es la Unión Soviética. Entre 1960 y 1977 la participación relativa promedio de las exportaciones hacia este país en el total de las ventas a los países socialistas fue de 80%, fluctuando entre un mínimo de 57% en 1963 y un máximo de 90% en 1960. Las proporciones de los demás países son relativamente reducidas. La República Democrática Alemana, que tuvo el segundo lugar, sólo absorbió el 6% del total, Checoslovaquia y Bulgaria alrededor del 5% cada uno y Hungría, Polonia y Rumania con un poco más de 1% respectivamente. (Véase el cuadro 21).

La distribución de las ventas cubanas por producto entre 1971 y 1976 43/ muestra un incremento de la participación del azúcar de alrededor del 75% en 1971-1972 a casi 90% en 1975-1976; en cambio la proporción relativa del níquel ha venido disminuyendo de unos 15% a menos de 6% en los mismos años, tendencia similar que se observó en el caso del tabaco y sus manufacturas, que bajó de 5% a 2%. La estructura de las ventas al CAME no es mucho más diversificada que la global. Por ejemplo en 1976, los países de Europa oriental compraron las tres cuartas partes del azúcar cubano (65% por la sola Unión Soviética) y una proporción un poco mayor de níquel (la Unión Soviética absorbió el 59% de las ventas totales cubanas de este mineral).

b) Las importaciones cubanas desde los países del CAME

La participación relativa de la Unión Soviética, como principal proveedor socialista de Cuba, fluctuó en el período 1960-1977 entre un mínimo de 71% y un máximo de 87%, siendo el promedio del orden del 83%.

La porción de los demás países socialistas europeos fue todavía más reducida que en el caso de las exportaciones. La República Democrática Alemana proporcionó un

42/ Cabe señalar que la predominancia absoluta y creciente de la Unión Soviética en el comercio global de Cuba a partir de 1975, está acercándose al mismo grado de concentración que caracterizó el intercambio cubano con los Estados Unidos, siendo las participaciones relativas respectivas de 60% en el período 1975-1979 y de 69% en el de 1954-1958. (Véase el estudio sobre Cuba, p. 11).

43/ Véase el Comité Estatal de Estadísticas: Anuario Estadístico de Cuba, 1978, La Habana, s.f.

Cuadro 20

CUBA: PARTICIPACION DEL CAME Y DE LA UNION
SOVIETICA EN SU COMERCIO EXTERIOR GLOBAL

(Porcentajes)

Años	Exportaciones		Importaciones	
	CAME <u>b/</u>	URSS	CAME <u>b/</u>	URSS
1960	18.9	17.0	16.8	13.8
1961	58.9	48.7	55.2	41.1
1963	52.8	30.0	69.8	53.2
1965	61.2	46.6	60.6	49.4
1967	67.9	51.9	69.9	58.2
1970	64.6	50.5	63.0	52.7
1973	56.0	41.3	63.9	55.5
1975	64.2	56.5	48.2	40.2
1976	73.6	65.1	56.2	47.2
1977	80.8	71.5	65.5	55.0
1978 ^{a/}	82.0	73.0	77.0	65.1
1979 ^{a/}	77.0	67.0	78.0	65.7

Fuentes: CEPAL, en base al documento sobre Cuba hasta 1974 y Nota Económica sobre Cuba en 1979 para el período 1975-1979 (doc. E/CEPAL/R.227/Add.10).

a/ Preliminar

b/ Excluye a Mongolia y Vietnam.

Cuadro 21

CUBA: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO EXTERIOR CON LOS PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME
(Porcentajes).

País	Exportaciones			Importaciones		
	Promedio (1960-1977)	Año		Promedio (1960-1977)	Año	
		Máximo	Mínimo		Máximo	Mínimo
<u>Total CAME europeo</u>	<u>100.0</u>	-	-	<u>100.0</u>	-	-
Bulgaria	4.7	7.7 (1973)	- (1960)	3.6	5.6 (1975)	0.8 (1963)
Checoslovaquia	5.1	13.2 (1963)	1.1 (1960)	4.0	11.3 (1964)	2.1 (1977)
Hungría	1.3	4.2 (1963)	0.2 (1960, 1964)	1.3	2.6 (1964, 1971)	0.4 (1968, 1969)
Polonia	1.4	8.4 (1960)	0.4 (1976)	1.2	5.1 (1961)	0.2 (1972)
República Democrá- tica Alemana	5.9	13.9 (1963)	0.4 (1960)	5.6	7.3 (1971)	4.1 (1960)
Rumania	1.2	3.2 (1971, 1974)	- (1960)	1.2	4.2 (1969)	- (1960)
Unión Soviética	80.4	89.8 (1960)	56.9 (1963)	83.1	86.8 (1973)	71.2 (1966)

Fuente: CEPAL, en base al documento sobre Cuba y los Anuarios Estadísticos de Cuba (varios años).

poco más del 5% del total de las importaciones, y a Checoslovaquia y Bulgaria les correspondió un 4% cada uno. Las participaciones relativas de Hungría, Polonia y Rumania fueron nuevamente marginales, superando apenas el 1%. (Véase de nuevo el cuadro 19).

La composición de las importaciones totales -y por lo tanto de las provenientes de los países del CAME dado su preeminencia en el comercio exterior de Cuba- mostró modificaciones de importancia durante este período. Los bienes de consumo duradero disminuyeron su participación relativa en el total importado en tanto que las de insumos y de bienes de capital aumentaron. En este último renglón, también se produjeron cambios significativos: en los primeros años de los sesenta predominaron las compras de maquinaria y equipo agrícola, mientras que en la actualidad el grueso de las importaciones de bienes de inversión corresponde al sector industrial.

c) Los saldos comerciales de Cuba con los países del CAME

Entre 1962 y 1974, Cuba tuvo saldos comerciales negativos con el conjunto de los países de Europa oriental, por un monto acumulado de 3 620 millones de dólares. En 1975, la situación cambió drásticamente cuando Cuba registró un saldo positivo -el primero desde 1961- equivalente a 490 millones de dólares. (Véase el gráfico 17). Esta reversión de la balanza comercial cubana está asociada con el aumento del precio preferencial del azúcar (55%) por parte de la Unión Soviética al adoptarse el mecanismo de precios deslizantes.

Esta situación deficitaria a casi todo lo largo de este período representó que en ciertos años el saldo negativo fuera bastante superior al valor total de las ventas cubanas hacia el CAME europeo. En 1963, 1969 y 1972 estas proporciones fueron respectivamente 110%, 123% y 138%. En cambio en 1975, la situación inversa significó que el superávit cubano representara casi el 21% de sus ventas totales hacia Europa oriental.

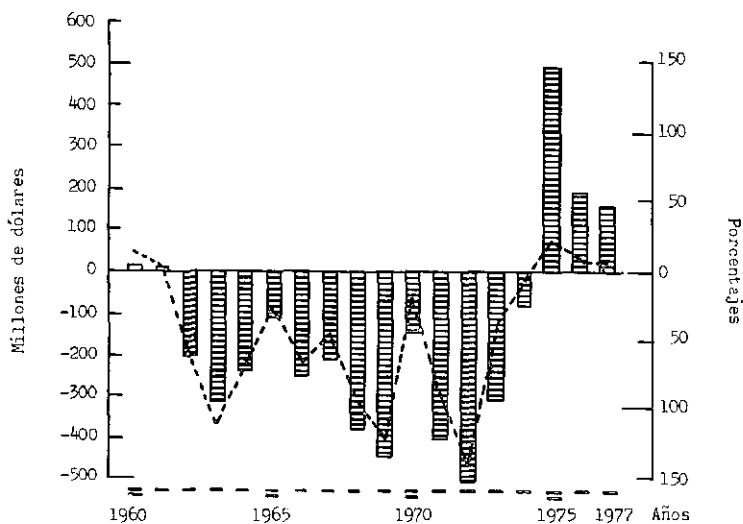
La balanza comercial de Cuba con la Unión Soviética es la que muestra los mayores valores absolutos tanto en los saldos negativos (1962 a 1974) como en los positivos (1975 a 1977). Entre 1962 y 1974, Cuba acumuló un balance comercial negativo con la Unión Soviética por casi 3 800 millones de dólares. Este disminuyó a 2 750 millones en 1977, (véase el gráfico 18) equivalente al 22% de las exportaciones cubanas totales hacia la Unión Soviética entre 1960 y 1977.

Con respecto a los demás países del CAME, el intercambio comercial ha sido en general más equilibrado. La República Democrática Alemana, Hungría y Rumania registraron saldos negativos acumulados de 113, 36 y 28

Gráfico 17

BALANZA COMERCIAL DE CUBA CON EL CONJUNTO DE LOS PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME
Y SU RELACION CON RESPECTO A SUS EXPORTACIONES HACIA ESTOS PAISES

(Millones de dólares y porcentajes)

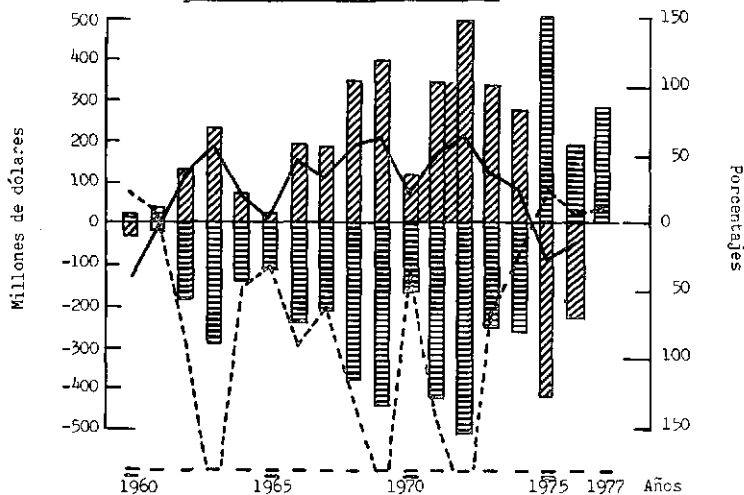


Fuente: Monografía sobre Cuba.

Gráfico 18

BALANZA COMERCIAL DE CUBA CON LA UNION SOVIETICA Y SU RELACION
CON RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE CADA PAIS

(Millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Monografías sobre Cuba y la Unión Soviética.

millones de dólares respectivamente, que significaron el 13%, 18% y 15% de las ventas cubanas a esos países. Por el contrario, la balanza comercial a largo plazo de Bulgaria y Checoslovaquia ha sido favorable a Cuba (64 y 55 millones de dólares respectivamente). Con Polonia, el intercambio fue equilibrado ya que el superávit acumulado por Cuba a lo largo de estos 18 años fue inferior a un millón de dólares.

5. El intercambio comercial con América Latina

Los nexos comerciales entre Cuba y los países de América Latina estuvieron muy influenciados por el desenvolvimiento de las relaciones cubano-estadounidenses. Es así como el intercambio global (importaciones más exportaciones) descendió de unos 107 millones de dólares en los años 1958-1959 a menos de 20 millones en 1963-1964, y casi desapareció en el resto del decenio de los sesenta. En el inicio de los años 70, la distensión mundial se reflejó en la política regional y facilitó la reanudación paulatina del intercambio que ascendió en 1975-1976 a 243 millones de dólares.

No obstante esta recuperación del comercio, América Latina sigue siendo marginal en el intercambio global de Cuba. En 1975-1976 el giro representó únicamente el 3% del total (0.2% de las exportaciones totales cubanas y 6.2% de sus importaciones).

El comercio cubano, que durante los primeros años del decenio de los setenta se realizaba fundamentalmente con el Perú, Chile, Argentina y México, se concentró en los años recientes en estos dos últimos países. La balanza comercial ha sido tradicionalmente desfavorable a Cuba y el desequilibrio mostró una fuerte tendencia a incrementarse a partir de 1975.

a) Las exportaciones cubanas hacia América Latina

Las ventas cubanas hacia América Latina nunca recuperaron el nivel que habían alcanzado en los años cincuenta. Estas han registrado un valor anual promedio de 4 millones de dólares, con excepción de las realizadas en el período 1971-1973 cuando Cuba incrementó sus exportaciones hacia Chile que llegaron a ser del orden de unos 25 millones de dólares al año. Mientras que en el primer quinquenio de los años sesenta destacaron Chile y Uruguay como los principales mercados para las mercancías cubanas, en los años 1974 a 1976 México y Venezuela fueron los principales, con 62% y 21% respectivamente. 44/ (Véase el cuadro 22).

44/ Cabe señalar que si bien Cuba no registró ventas a la Argentina durante el período 1974-1976, el

Cuadro 22

CUBA: EXPORTACIONES^{a/} A LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y DEL CARIBE

(Millones de dólares)

País	1958-1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Total	<u>29.3</u> ^{b/}	<u>9.6</u>	<u>11.7</u>	<u>5.1</u>	<u>6.5</u>	<u>2.7</u>	<u>0.7</u>	<u>0.2</u>	-	<u>20.2</u>	<u>29.8</u>	<u>25.4</u>	<u>1.3</u>	<u>3.7</u>	<u>5.2</u>
Argentina	1.1	0.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-
Brasil	4.7	2.9	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	2.1	1.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	0.3	0.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	0.8	0.5	10.6	4.2	0.7	0.1	0.7	0.2	-	20.2	29.8	20.6	-	-	-
Ecuador	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	0.1	-	0.9	0.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	0.3	-	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-	2.0	-	-	-
Jamaica	0.4	0.3	0.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.4	-
México	1.2	0.5	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	0.3	1.3	1.7	3.2
Panamá	0.5	0.3	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	0.2	-	0.2	-
Perú	0.5	0.3	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	2.3	-	-	-
Uruguay	1.5	1.6	0.3	0.7	4.9	2.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	11.6	1.3	0.1	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.3	2.0

Fuentes: CEPAL en base al documento sobre Cuba (anexo estadístico) y el Anuario Estadístico de Cuba de 1978.

a/ Las exportaciones cubanas fueron nulas en los años 1967 a 1970, menos de diez mil dólares.

b/ Incluye 4 millones de dólares de mercancías vendidas a otros países.

En la composición de estas ventas en el período 1973-1975 predominó el azúcar (54%), seguido por el níquel (16%), el ron (7%) y por último el cromo y el tabaco (5% y 4% respectivamente).

b) Las importaciones cubanas desde América Latina

En el período 1960-1973, Chile y México fueron los proveedores latinoamericanos de mayor importancia realizando ventas a Cuba del orden de los 57 y 42 millones de dólares. (Véase el cuadro 23). Sin embargo, a partir de 1974, la Argentina se transformó en el principal abastecedor, seguido por México muy de lejos (respectivamente 72 y 15% del total).

En la composición de las exportaciones latinoamericanas hacia Cuba destacan las manufacturas, que en el caso de la Argentina incluyen bienes de capital. El rubro de maquinaria y equipo representó casi el 50% de las importaciones cubanas provenientes de la región en 1973-1975 y el de alimentos el 38%.

i) Argentina. Las ventas de Argentina a Cuba se concentraron en tres grupos principales de bienes: los cereales (maíz y frijol, principalmente) que representaron el 32% de las ventas totales; los automóviles y vehículos de transporte, el 30%, 45/ y los bienes de capital e insumos el 38% restante. Destacan las compras de equipos tales como panificadoras, combinados carnicos y cítrico, mataderos de pollo, silos para cereales, plantas de potabilización del agua, fábricas de refresco, granjas avícolas, perfiles de acero y papel, etc.

ii) México. La composición de las ventas ha sido menos diversificada. La proporción relativa de las manufacturas en el total es de 16% y la de los productos primarios es de 55%, predominando los envíos de frijoles, arroz, cacao y café.

Es importante señalar que Cuba es el mercado socialista del CAME más importante para México y que el saldo favorable que mantiene con este país compensó ampliamente el déficit acumulado en su intercambio con los países de Europa oriental.

anuario de Comercio Exterior de ese país señaló importaciones provenientes de Cuba por un total de casi 79 millones de dólares. Se produce una situación similar en Colombia que registró en 1976, exportaciones a Cuba por un valor de 18 millones, no registrado por el anuario cubano. (Véanse los documentos sobre la Argentina, p. 70 y Colombia, p. 35).

45/ Todos los vehículos eran producidos por filiales argentinas de grandes empresas norteamericanas.

Cuadro 23

CUBA: IMPORTACIONES^{a/} DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y DEL CARIBE

(Millones de dólares)

País	1958-1959	1960	1961	1962	1963	1964	1968	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<u>Total</u>	<u>78.3</u> ^{b/}	<u>39.9</u>	<u>11.2</u>	<u>13.9</u>	<u>7.5</u>	<u>23.3</u>	<u>3.1</u>	<u>4.5</u>	<u>16.9</u>	<u>35.1</u>	<u>32.5</u>	<u>92.1</u>	<u>209.3</u> ^{b/}	<u>281.9</u> ^{b/}
Argentina	1.9	0.9	0.4	0.3	-	2.2	-	-	0.8	-	7.6	67.6	131.7	218.6
Brasil	0.7	0.3	0.2	1.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	2.1	0.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.4	-
Costa Rica	0.5	0.5	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	1.3	0.9	1.8	5.8	2.4	0.9	-	4.4	12.9	11.7	16.0	2.8	-	-
Ecuador	0.1	1.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	2.4	3.6	-	4.0	-	-	-	-	0.2	0.3	4.0	-
Honduras	2.3	1.6	0.3	-	3.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	0.2	-	-	0.2	-	-	-	-	-	-	-	-	0.3	-
México	4.7	2.8	5.2	1.4	1.9	10.4	2.6	0.1	-	13.2	7.0	14.2	33.3	39.0
Panamá	0.1	-	0.5	-	-	-	-	-	-	-	-	1.2	6.5	-
Perú	0.5	0.3	-	-	-	-	0.5	-	3.2	10.2	1.7	2.1	22.2	13.3
Uruguay	-	-	0.2	1.2	-	5.8	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	54.9	30.6	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	3.9	7.4	2.0

Fuentes: CEPAL en base al estudio sobre Cuba (anexo estadístico) para el período 1960 a 1974 y Anuario Estadístico de Cuba de 1978.

a/ No se dispone de información oficial cubana para los años 1965 a 1967, y en 1969 no hubo importación.

b/ Incluye en 1975 otros países no definidos por un valor de 1.5 millones de dólares y en 1958-1959 y 1976 por 9 millones en cada año.

6. Las relaciones contractuales

Al igual que los otros miembros del CAME, Cuba ha sustentado sus relaciones con los de América Latina sobre una base bilateral. Sin embargo, hasta fines de 1978, no había suscrito convenios comerciales y sus vínculos descansaban en acuerdos de cooperación económica, científico-técnica y técnico-bancario.

a) La cooperación económica

Cuba firmó entre 1973 y 1975 convenios intergubernamentales de Colaboración Económica y Científica-técnica con Guyana, Jamaica, México y Perú. Estos acuerdos implicaron actividades de carácter económico (complementación de ciertos equipos azucareros con México; industria de la construcción en Jamaica), socio-económico (centros de enseñanza en Jamaica y de salud pública en Guyana) o científico-técnica (pesca e industria azucarera en Jamaica; pesca, minerales no-ferrosos, fertilizantes, petróleo y cultivos tropicales con México). Además se intercambiaron expertos y científicos, así como misiones con cada uno de estos cuatro países, además de con Colombia, Costa Rica, Panamá y Venezuela, pese a que no se formalizaron convenios con estos últimos.

En general, la asistencia se prestó en aquellos campos en los cuales Cuba ha alcanzado un cierto grado de desarrollo: salud y educación pública, pesca, construcción de viviendas e industria azucarera.

El inicio de esta etapa de cooperación es todavía muy reciente para poder ser evaluada en toda su magnitud. Sin embargo, la información disponible hasta fines de 1978, permitía señalar ciertos avances con Guyana y Jamaica sobre todo en adiestramiento, asistencia técnica, intercambio de información científico-técnica y otorgamiento de becas para estudiar en Cuba. En cambio en México 46/ y Perú, los avances han sido muy lentos y no han llegado a la fase de formalizar grandes investigaciones científicas y técnicas conjuntas.

b) Los acuerdos de pagos

Con el deseo de promover sus exportaciones de mercancías, la Argentina y México otorgaron líneas de crédito preferenciales a Cuba.

En 1973, se sentaron las bases del comercio entre la Argentina y Cuba, al otorgar el primer país un crédito

46/ Cabe señalar que durante la primera reunión de la Comisión Mixta de Comercio Exterior cubano-mexicana en noviembre de 1980 se decidió mutuamente acelerar la cooperación en la fabricación de parte y piezas para ingenios azucareros, como se estipuló en el Convenio General de Colaboración suscrito en 1978.

de 200 millones de dólares para ser usado en un plazo de un año en compras de bienes de capital argentinos, aceptándose renovar por un plazo de cinco años la línea de 200 millones en cada uno de los 5 años. En 1974, la primera línea fue ampliada a 400 millones de dólares. El plazo de utilización de dos años venció en junio de 1976, y a fines de 1978, el crédito sólo funcionaba para las operaciones suscritas antes de la fecha de vencimiento del plazo. También se ofreció un crédito de 4 millones para la adquisición e impresión de libros en la Argentina en 1974. Cuba no utilizó en su totalidad estas facilidades financieras. Las líneas abiertas de 200 y 4 millones otorgadas en 1973 y 1974 se acercaron mucho a las cifras de operaciones aprobadas, mientras que la ampliación del crédito de 400 millones fue utilizada en un 67% solamente. Entre las razones que pueden haber inducido este poco uso, podría mencionarse el alza de la tasa de interés anual de 6 al 7.5% en el segundo crédito, la obligación de comprar únicamente bienes de capital, la depresión del mercado mundial azucarero que limitó la disponibilidad cubana de moneda convertible, y las dificultades de descarga en los puertos cubanos que se agudizaron en 1976.

México, por su parte, otorgó 4 líneas de crédito entre 1972 y 1978, por un total de 33 millones de dólares, que se utilizaron en su totalidad pues eran destinadas a financiar contratos de venta.

Por último, un acuerdo técnico bancario de crédito recíproco canaliza los pagos resultantes de las operaciones comerciales y de servicios efectuadas entre Costa Rica y Cuba. El saldo no compensado no debe exceder 5 millones de dólares canadienses. Sin embargo, el poco volumen del intercambio entre ambos países se traduce en un reducido uso del acuerdo. Una situación similar se produjo con el crédito rotatorio firmado con Colombia.

7. Conclusiones

La magnitud efectiva de las relaciones económicas entre Cuba y los países de América Latina y del Caribe está por debajo de sus posibilidades. Los escollos que dificultan la expansión de los vínculos comerciales y económicos no han sido suficientemente estudiados. Sin embargo en el área de la complementariedad comercial sobresalen las dificultades que emanan de la pertenencia de Cuba al esquema del CAME por un lado, y los lazos de América Latina con los países industrializados de economía de mercado por otro. Este problema podría parcialmente ser solucionado si se exploraran las

posibilidades de intercambio entre Cuba y los países de América Latina.

En efecto existen varios campos en los cuales Cuba ha logrado un cierto avance y podría ser de interés profundizar el estudio de posibilidades de cooperación. Entre ellos cabe destacar algunas ramas tales como la industria azucarera -considerando integralmente su proceso productivo- la construcción de viviendas populares, de barcos de pesca, etc.

Sin embargo, esta colaboración y complementación estaría sujeta a la búsqueda de un camino de entendimiento mutuo, dado los diferentes esquemas socio-económicos en que se desenvuelven estos países.

Otros problemas como las dificultades de transporte y de comunicación, la falta de tradición comercial, etc., podrían tener una solución más fácil al incrementarse el volumen de intercambio de mercancías y de servicios.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Para obtener las publicaciones de la CEPAL pídaslas o solicite información a:

Unidad de Distribución, Servicio de
Documentos y Publicaciones
CEPAL
Casilla 179-D
Santiago de Chile

Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 82-6-1183 — junio de 1982 — 1 290