

NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL



Distr.
GENERAL

LC/G.1459
8 de junio de 1987

ORIGINAL: ESPAÑOL



EL PROTECCIONISMO DE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS: ESTRATEGIAS
REGIONALES DE NEGOCIACION Y DEFENSA */

*/ El presente documento fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, con la colaboración de la Secretaría Permanente del SELA y de la Secretaría General de la UNCTAD.

86-11-1900



EL PROTECTORADO DE LOS PAISES ENDEBILITADOS
RELACIONES DE ASOCIACION Y

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN Y CONCLUSIONES	1
1. Contenido del documento	1
2. La génesis reciente del actual escenario económico mundial	2
3. El proteccionismo visto desde los foros de la cooperación internacional	4
4. Hacia un fortalecimiento de la capacidad negociadora de la región	4
5. El sistema de comercio internacional. Evolución probable y escenarios deseables	5
6. El ejercicio del poder de compra. Una primera propuesta	9
7. Mecanismos de decisión de los centros. Una exploración inicial	10
Capítulo I - EL PROTECCIONISMO Y AMERICA LATINA EN LA DECADA DEL OCHENTA	12
A. Introducción	12
B. La evolución de las relaciones comerciales internacionales. Un repaso esquemático	13
C. La naturaleza del proteccionismo actual	16
D. Algunas acciones recientes en materia de proteccionismo y comercio administrado	19
E. Importancia en materia de negociación y contexto jurídico de las medidas de retorsión	24
F. Algunos intentos de estimación cuantitativa del proteccionismo de los centros	29
G. Carácter discriminatorio del proteccionismo contra las exportaciones de América Latina. Algunas estimaciones	43
Capítulo II - POTENCIALIDADES Y OPCIONES DE NEGOCIACION COMERCIAL PARA AMERICA LATINA	50
A. Introducción	50
B. El trasfondo estructural de la capacidad de negociación	51
C. La industrialización y la interdependencia económica de América Latina	52

	<u>Página</u>
	Párrafo
D. La vulnerabilidad y dependencia creciente de América Latina en la esfera comercial y financiera	53
E. Potencialidades y opciones de negociación en materia comercial .	55
Capítulo III - EL PODER DE COMPRA DE AMÉRICA LATINA COMO INSTRUMENTO DE NEGOCIACIÓN Y DEFENSA	61
A. Introducción	61
B. La dependencia de las partes y el poder de negociación: algunas reflexiones generales	64
C. Disposición y uso de la información que figura en el anexo estadístico	65
D. El uso del poder de compra: un ejemplo	69
E. Indicadores referentes al uso eventual del poder de compra ante los países desarrollados	74
1. Dependencias exportadoras presuntas. Globales y sectoriales .	74
2. Análisis por productos	76
3. Análisis del poder de compra individual y colectivo de la región	78
4. Reorientación del comercio	82
F. Limitaciones a la interpretación de los datos y necesidad de profundizar el trabajo	88
Capítulo IV - PROTECCIONISMO: UN EXAMEN DE LOS MECANISMOS DECISORIOS DE LOS CENTROS	93
A. Introducción	93
B. Los Estados Unidos	94
1. Lineamientos generales de posibles acciones latinoamericanas	94
2. Posibles acciones de América Latina frente a los principales instrumentos proteccionistas	99
C. La Comunidad Económica Europea	103
1. Lineamientos generales de acciones latinoamericanas posibles	105
2. Posibles acciones de América Latina frente a los principales instrumentos proteccionistas	107

	<u>Página</u>
Conclusiones	115
Notas	118
Anexo 1 - Examen desagregado de la información sobre poder de compra	127
Anexo 2 - Artículo XIX	141
Anexo 3 - Artículo XXIII	143
Anexo Estadístico	145

RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. Contenido del documento

El tema central del presente trabajo es la exploración de opciones latinoamericanas orientadas a enfrentar las formas del comercio administrado en que se enmarca el creciente proteccionismo de los países desarrollados de economía de mercado.

El documento consta de cuatro capítulos y sus correspondientes anexos. En el capítulo I se sintetiza la evolución económica de los últimos años y su impacto en la región, otorgando atención especial a los aspectos relativos al sistema de comercio internacional, el proteccionismo de los países desarrollados y la discriminación que en esta materia sufre América Latina. También se examina la importancia de la negociación y el contexto jurídico de las represalias comerciales, tal como han aplicado este instrumento los países industrializados en épocas recientes. Este, que solía ser un recurso extremo en las relaciones internacionales de comercio, se ha fortalecido y difundido significativamente en la década de los ochenta, por lo que se consideró útil analizarlo con mayor detenimiento en esta oportunidad.

En el capítulo II se examinan las opciones que, para orientar las negociaciones externas, podrían utilizar los países de América Latina en el marco de las relaciones económicas internacionales, tal como éstas se presentan en la década de los ochenta. Al examen precede una breve recapitulación histórica referida a las fases y modalidades del crecimiento económico regional, bajo las restricciones de su condición periférica, tomando en cuenta la aparición de nuevas capacidades potenciales de negociación derivadas de los procesos de industrialización e integración que han tenido lugar en las últimas décadas.

En el capítulo III se exploran procedimientos tendientes a determinar el poder de compra que América Latina podría utilizar, en forma concertada y conjunta, para acrecentar su capacidad de negociación en el ámbito del comercio internacional, en vista de las políticas y prácticas proteccionistas que, de manera creciente, predominan en los países industrializados. En el ejercicio ensayado en este capítulo se subraya, además, el importante rol que el mercado regional debe desempeñar, con el propósito de que el poder de compra pueda utilizarse no sólo con mayor flexibilidad y eficiencia en el plano internacional, sino también para aumentar la demanda latinoamericana de bienes producidos dentro de la región.

En el capítulo IV figura la síntesis de los resultados de una investigación sobre el proceso decisorio y legislativo en los Estados Unidos y

la Comunidad Económica Europea (CEE), en materia de política comercial y, en especial, de acciones proteccionistas.*/ Las limitaciones de recursos y de tiempo impidieron que se hiciera un trabajo similar para el Japón y otros países industrializados que son mercados importantes para América Latina, tarea que habría que completar oportunamente. La investigación sintetizada en el capítulo IV cumple dos propósitos. Primero, conocer las líneas centrales del proceso legislativo y decisorio de los países desarrollados, al menos en lo que a la política comercial se refiere. Segundo, contribuir a la gestión internacional conjunta de América Latina, para intentar modificar un cuadro externo en extremo incierto y desfavorable para su proceso de desarrollo económico y social.

En suma, el trabajo gravita en torno a dos cuestiones centrales:

Los criterios y procedimientos que guían la política comercial actual de los principales socios comerciales desarrollados y la posibilidad real que tiene América Latina de ejercer alguna influencia sobre los mecanismos decisorios a través de los cuales se establecen dichos criterios. Estos dos aspectos son sólo algunos de los que podrían tenerse en cuenta en una estrategia integral de negociación en materia comercial por parte de la región. No debe entenderse, por lo tanto, que se los considera los únicos, sino más bien como aquellos que, en plazos cortos, y sobre la base de una acción conjunta y coordinada, podrían contribuir --con un bajo costo operativo-- a mejorar la posición conjunta de América Latina.

En definitiva, lo que se persigue en el documento es poner de relieve las condiciones que actualmente imperan en el sistema de comercio internacional; alude particularmente al sofisticado arsenal de medidas proteccionistas que limitan seriamente las posibilidades de expansión de las exportaciones latinoamericanas, y subraya la necesidad que tiene la región de organizar nuevos mecanismos de negociación en el plano internacional, so pena de que la asimetría estructural de su inserción externa se haga aún más desequilibrada.

2. La génesis reciente del actual escenario económico mundial

El dinámico escenario económico de la posguerra en las naciones desarrolladas, asociado a la difusión de determinadas formas tecnológicas, a la reconstrucción posbélica, al abastecimiento barato y abundante de alimentos y energía y a la oferta flexible de fuerza de trabajo, mostró sus primeros síntomas de agotamiento y desequilibrio al inicio de los años setenta. En esa década y en lo que va corrido de los ochenta se han presenciado sucesivas perturbaciones y desajustes. Entre ellos, la hiperabundancia de dólares --que desembocó en la quiebra del orden monetario--, la crisis del petróleo, la "estanflación" en los países centrales, los grandes desequilibrios de comercio, la creciente privatización de los flujos financieros y el sobreendeudamiento de algunas economías en desarrollo relativamente más avanzadas.

*/ Los estudios principales, de los cuales se extrajo la síntesis incluida en el presente documento, se publicarán como monografías separadas.

El brusco viraje de la política económica por parte de los Estados Unidos --centro emisor de la principal moneda de reserva-- en los años ochenta, introdujo nuevas presiones recesivas que marcaron el primer trienio de la década. Es bien conocido el impacto de estas nuevas políticas que agravaron el endeudamiento de las naciones latinoamericanas y restringieron sus posibilidades de crecimiento. El efecto convergente del alza de las tasas reales de interés, la caída de los precios de los productos básicos, las crecientes presiones proteccionistas de los centros y la retracción de los capitales externos produjo, a partir de 1982, la más grave crisis económica regional de los últimos cincuenta años.

Esta sucesión de desajustes y crisis superpuestas, junto con el deterioro en la operatividad y eficacia de las instituciones de la cooperación internacional construidas en la posguerra (GATT, FMI, BIRF, UNCTAD, etc.), tiene raíces muy profundas. El mundo atraviesa por una etapa de transición hacia un nuevo ordenamiento internacional, basado en las transformaciones estructurales de las economías centrales, asociadas al surgimiento de nuevas y revolucionarias tecnologías y al predominio de las actividades terciarias, en el marco de una vigorosa transnacionalización de las actividades productoras de bienes y servicios. Estos hechos están gestando una nueva división internacional del trabajo, cuya consolidación se encuentra respaldada, al menos en esta fase de transición, por un sistema de relaciones internacionales basado en el "poder" y que se aleja de los principios y prácticas del multilateralismo y la cooperación entre estados soberanos.* /

En el contexto de las actuales tendencias del comercio administrado, los centros industriales están tomando la iniciativa de crear y aplicar normas en las cuales apoyan el uso --o anuncio de uso-- de las represalias como principal instrumento de negociación. Estas normas son complementarias --y diferentes-- de las que, sobre represalias, se prevén en el marco del GATT. En los Estados Unidos de América, por ejemplo, la Ley de Aranceles y Comercio de 1984 reforma regulaciones preexistentes para fortalecer la autoridad del Presidente en materia de represalias. La posible aplicación de este tipo de medidas también se ve facilitada por el Reglamento 2641/84 de la CEE, sobre fortalecimiento de la política comercial común, aprobado el 17 de septiembre de 1984.

*/ Las modalidades actuales del proteccionismo y del comercio "administrado" son una clara expresión de tales tendencias. Es interesante tratar de medir su impacto sobre las economías en desarrollo. Sin embargo, cualquier método de medición resulta arbitrario y parcial, pues no capta hechos subjetivos no mensurables en términos estadísticos, como la incertidumbre de los empresarios para invertir cuando el mercado es inestable e impredecible, aun en el muy corto plazo. La medición del impacto, basada en el volumen y valor de las corrientes comerciales del pasado, no refleja el verdadero perjuicio que han causado las medidas proteccionistas aplicadas por los países industrializados.

3. El proteccionismo visto desde los foros de la cooperación internacional

La crisis de la economía mundial se proyecta en los cambios que están ocurriendo en el sistema de comercio internacional. Su concepción y reglas originales se ponen cada vez más en entredicho. El papel del comercio, como clave de un crecimiento sostenido, como medio de difusión del cambio tecnológico y como estímulo al incremento de la productividad, se ve disminuido por la tendencia dominante del proteccionismo. En ese sentido, hay múltiples reconocimientos públicos que se han efectuado en los principales foros internacionales y en los documentos emanados de las mismas fuentes.1/

Existe, pues, clara conciencia sobre el carácter y alcances del proteccionismo actual, así como de sus efectos sobre los países en desarrollo. Desde el ángulo de los intereses de América Latina, ya no se trata de constatar la existencia del proteccionismo en el marco de las formas crecientemente administradas del comercio actual, sino de crear mecanismos adecuados de negociación para reducir los graves perjuicios que se están experimentando, como consecuencia de dicho fenómeno. Este es, como se dijo, el punto medular que se aborda en el presente documento.

4. Hacia un fortalecimiento de la capacidad negociadora de la región

Como se observa en el cuerpo central de este documento, la capacidad negociadora en la esfera comercial y financiera, a nivel internacional, se apoya en grado importante sobre las potencialidades productivas que la respaldan. La escala y el grado de desarrollo de las estructuras productivas de las naciones o grupos de naciones que negocian en el campo internacional, constituyen un trasfondo básico del poder de negociación que muestra cada parte. Se pone de relieve, además, que la condición periférica de los países latinoamericanos segmentó sus economías e inhibió sus relaciones recíprocas durante las primeras décadas del presente siglo. Sin embargo, a partir de los años treinta, la industrialización por sustitución de importaciones impulsó las estructuras productivas de cada país latinoamericano y, a partir de los años sesenta, la integración y la cooperación han acrecentado el intercambio y la complementación recíproca. Desde una perspectiva de largo plazo, puede decirse que la región cuenta con una creciente potencialidad productiva capaz de sustentar posiciones de negociación más firmes y estables, tanto a nivel intrarregional --en el marco de los acuerdos de integración y cooperación-- como frente al resto del mundo, donde las acciones conjuntas y concertadas pueden apoyarse en esta interdependencia económica.

En esta fase del desarrollo latinoamericano, y a pesar de los reveses transitorios experimentados por la industrialización y por la cooperación intrarregional, parece hoy más posible que antes una interacción fecunda de estos dos procesos. En suma, la potencialidad productiva de la región, considerada como un todo, no sólo puede expandirse por una mayor profundización industrial a nivel de cada país, sino también por un acrecentamiento paralelo de la integración, la cooperación y la complementación económica de los países. Estas tendencias deseables serían a la vez el fundamento de la acción conjunta en materia de negociación ante los centros.

En el marco de estas consideraciones más amplias, el documento plantea la necesidad de que la región consolide, organice y ejercite su capacidad negociadora en sus relaciones económicas con los centros industrializados.

Desde cierto ángulo, negociar es confrontar intereses divergentes y dependencias recíprocas entre las partes que negocian. Para el adecuado ejercicio de su potencial poder de negociación conjunto ante el mundo desarrollado, conviene recordar que determinados sectores o grupos de interés localizados en los centros dependen, de alguna manera, del mercado regional y, por lo mismo, son particularmente sensibles a su dinámica. En el cuerpo central de este documento se caracteriza cada situación concreta de dependencia --de un grupo coaligado de países, de un país, de una región, de un grupo de interés, etc.-- como la dificultad o imposibilidad de prescindir --o desligarse aunque sea parcialmente-- de una negociación concreta por el costo que ello supondría. La dependencia comercial aparece, más específicamente, como una limitación de la libertad para optar en la esfera de los mercados, originada en factores políticos o en la estructura misma de los propios mercados.

La acción conjunta debe ser el fundamento de una nueva capacidad negociadora a nivel regional, que supere rigideces e inercias históricas en la expansión del comercio exterior latinoamericano y logre mayor concertación, agilidad y eficacia en las relaciones económicas con los centros industrializados. No se sugiere aquí que los países de la región adopten normas vinculantes obligatorias e institucionalizadas jurídicamente, al estilo de la política comercial común de la CEE. Más bien se piensa en continuar y fortalecer la tendencia --ya iniciada en los años ochenta-- a emprender acciones solidarias, ágiles y pragmáticas, en torno a problemas concretos. Esta es la actitud que parece predominar a partir de la Declaración de Quito y del Consenso de Cartagena. En el ámbito de las negociaciones comerciales multilaterales --como es el caso de la eventual nueva ronda del GATT, que tratan de impulsar los países industrializados-- la "acción conjunta" no sólo comprendería la concertación de posiciones comunes. También entrañaría la necesidad de "descompartimentalizar" los ámbitos de la negociación económica internacional y vincular instancias y niveles comerciales, financieros e incluso políticos, cuando fuere necesario.

5. El sistema de comercio internacional. Evolución probable y escenarios deseables

Es necesario interrogarse sobre la evolución futura del sistema de comercio internacional, tanto acerca de la que podría considerarse probable como la deseable, desde una perspectiva latinoamericana. También cabe explorar las posibilidades con que cuenta América Latina para ejercer influencia sobre este tipo de procesos.

Conviene, con ese propósito, recapitular las orientaciones principales que actualmente se registran en el manejo internacional de las relaciones comerciales.

No obstante lo postulado por la mayoría de los gobiernos de los países industrializados, en el sentido de buscar una economía mundial integrada, sin

barreras al comercio y al movimiento de factores, ellos ya no utilizan únicamente las tarifas arancelarias como medio de proteger sus actividades productivas y estimular sus exportaciones. Las políticas de defensa y fomento de los sectores expuestos a la competencia internacional se basan en el empleo de instrumentos cada vez más complejos y diversificados. Asimismo, es un hecho que las políticas internas de los países desarrollados se proyectan ahora al plano internacional con un peso mayor que en el pasado. El origen y destino internacional de los flujos financieros, las fluctuaciones de las paridades cambiarias, los desequilibrios fiscales y comerciales, los incentivos al ahorro y la inversión, los subsidios a la producción, las variaciones de las tasas de interés, etc., son elementos que, inspirados en consideraciones de interés nacional por parte de los países desarrollados, condicionan de manera fundamental las modalidades actuales del comercio internacional.

En el campo más concreto del proteccionismo y como trasfondo importante de estos cambios en las instituciones y las políticas, subyace, de un lado, el surgimiento de nuevas y revolucionarias tecnologías, sin que, por otro lado, se note un desplazamiento de las industrias tecnológicamente rezagadas a las regiones periféricas. En los países centrales parece no descartarse la posibilidad de retomar ventajas comparativas en estas últimas actividades, sobre la base de la aplicación de las nuevas tecnologías de punta (microelectrónica, biotecnología, etc.). Mientras tanto, ha surgido un tipo de proteccionismo, en defensa precisamente de aquellas industrias rezagadas.

A la luz de estas consideraciones, cabría preguntarse: ¿hacia qué tipo de institucionalidad se encamina el comercio internacional?; ¿cuál sería el ordenamiento deseable desde una perspectiva latinoamericana? y, ¿qué puede hacer la región para promover concretamente sus intereses en este campo?

La respuesta a la primera pregunta exige contestar a otra más amplia, referente al ordenamiento hacia el cual se encamina la economía internacional en su conjunto. Resulta obvio que buena parte de los desequilibrios y desajustes que experimenta el orden comercial actual encuentra su raíz en la quiebra del sistema monetario internacional, que ocurrió a comienzos de los años setenta, y en la creciente transnacionalización del sistema financiero mundial, acontecido a lo largo de la misma década. La crisis latinoamericana de los años ochenta es quizá el más claro ejemplo de estas vinculaciones. Entre sus causas se cuentan, por una parte, las bruscas modificaciones del valor del dólar y de las tasas de interés y, por otra, la contracción de la disponibilidad de nuevo financiamiento.

La necesidad de generar un creciente superávit comercial ha significado una espectacular reducción de las importaciones latinoamericanas y un denodado esfuerzo por acrecentar sus exportaciones. Uno de los reflejos de esta situación se encuentra en la sobreoferta internacional de productos básicos, lo cual explica parcialmente la tendencia descendente de sus precios. De esta manera, los factores de la crisis comercial deben examinarse en el marco de sus concatenaciones monetarias y financieras.

Bajo las actuales condiciones internacionales, un sistema comercial abierto, para mantenerse y crecer, requiere de un alto grado de coordinación de las políticas internas --fiscales, financieras, monetarias, comerciales, etc.-- entre los principales centros industriales. Así, por ejemplo, los

desequilibrios del país que opera como principal centro emisor de la moneda de reserva, pueden generar desajustes para la economía mundial. La forma en que se realice la corrección de los desequilibrios macroeconómicos actuales que registran las principales economías desarrolladas es vital para los países latinoamericanos, pues afectará sus exportaciones, atendiendo el dinamismo general —y el proteccionismo— que se observa en las economías centrales.

Si bien el ordenamiento del comercio internacional futuro resulta hoy un proceso particularmente fluido e impredecible, parece poco probable un retorno al cumplimiento cabal de las normas originales del GATT. En el pasado, éste dependió, entre otras cosas, de tasas de cambio estables entre las principales monedas de reserva y de una política comercial externa regulada básicamente a través de los aranceles. En dicho período, las políticas económicas internas de los principales países desarrollados no repercutían, con igual fuerza que hoy, en el resto de la economía mundial y tampoco se habían desarrollado las formas actuales del comercio administrado. ¿Cuál sería el ordenamiento deseable, desde una perspectiva latinoamericana? De manera genérica, cuya especificación y concreción no resulta fácil anticipar, sería un orden económico internacional de carácter multilateral e interestatal que estabilizara las relaciones de cambio entre las principales monedas; que posibilitara una transición ordenada hacia un sistema monetario no dependiente de la influencia unilateral de ninguna potencia industrial; que fomentara el establecimiento de un orden financiero internacional orientado hacia los fines de la cooperación y que, en suma, lograra orientar el proceso de transnacionalización privada en beneficio de los intereses superiores de la comunidad internacional. Todas estas características parecen ser, por cierto, objetivos deseables para quienes sigan sustentando los ideales que dieron origen a las Naciones Unidas.

¿Qué puede hacer la región para promover concretamente sus intereses en este campo? Para no caer en el voluntarismo, debe tenerse en cuenta que no serán los intereses de América Latina y el Caribe los que moldeen un nuevo sistema de comercio internacional, sino aquéllos con mayor peso económico y poder político en el concierto de las naciones. En ese sentido, cabe esperar que la arena en donde se forje el nuevo ordenamiento comercial sea la de la negociación y no la de la imposición y del conflicto abierto. En este campo deseable, la región no podrá ver plasmados a plenitud sus objetivos, pero si negocia con eficacia y en forma conjunta, quizá logre defender sus intereses más vitales.

Con tal objeto, resultaría útil superar los falsos dilemas que influenciaron el debate y las políticas económicas en los años setenta: entre éstos, proteccionismo frente a libre comercio o promoción de exportaciones contra sustitución de importaciones. Estas opciones dicotómicas, planteadas abstractamente en el terreno doctrinario, suelen referirse a un escenario ideal que no corresponde al mundo actual en transición y, mucho menos, a los términos en que se plantea para América Latina la crisis internacional a esta altura de los años ochenta.

Las opciones entre proteccionismo y libre comercio, por ejemplo, resultaban más pertinentes en el escenario de posguerra. En él, los aranceles constituían el instrumento principal del comercio exterior y el proceso de transnacionalización en la esfera comercial y financiera era aún incipiente.

Pero estas opciones dicotómicas, entendidas como opciones de política susceptibles de ser analizadas por la región, pierden significado en un mundo de comercio administrado, de creciente bilateralismo, de profunda transnacionalización comercial y financiera y de agudo endeudamiento regional.

Hoy no se trata de que los países latinoamericanos deseen o no liberalizar su comercio con los países industrializados. Son los centros industriales, rectores del orden económico mundial, quienes están sometidos a un intenso proceso de readaptación tecnológica e institucional en el que los intereses de cada país latinoamericano no tienen mayor ponderación, salvo un eventual recrudecimiento o descontrol del problema de la deuda.

¿Cómo fomentar exportaciones en un mundo cada vez más proteccionista? Para obtener el superávit comercial que permitiera servir los intereses de la deuda, muchos países latinoamericanos, al aumentar sus exportaciones de productos básicos, contribuyeron a generar una sobreoferta que, dadas las elasticidades en juego, hundió aún más los precios ya deprimidos de estos productos. La política agrícola de algunos centros industriales contribuyó a esta crisis de sobreoferta que hoy aqueja el mercado de productos básicos. Del mismo modo, el proteccionismo en los rubros de productos manufacturados, con respecto a los cuales los países periféricos cuentan con ventajas comparativas (siderurgia, textiles, calzado, alimentos preparados, etc.), conspira contra la posibilidad de expandir exportaciones.

¿Cómo conciliar estas restricciones a la exportación con la imposición externa de lograr un superávit comercial que permita servir los intereses de la deuda? Los efectos del ajuste recesivo practicado en el primer quinquenio de los años ochenta son bien conocidos. Más allá de los límites políticos y sociales inherentes a una estrategia de este tipo, parece evidente que, en una hipótesis extrema, una América Latina estancada es un mercado perdido para sus socios comerciales desarrollados y un deudor insolvente para sus acreedores. En tales condiciones, la región no puede contribuir, aunque quisiera, a la expansión de un comercio libre.

Si el cuadro descrito no se modifica significativamente, es probable que la sustitución de importaciones a escala regional --fundada en una gran revitalización de los procesos de integración y cooperación-- surja no ya como una preferencia doctrinaria, sino como una imposición de las circunstancias históricas. La expansión del comercio intrarregional posibilitará un autoabastecimiento mayor de los insumos necesarios para movilizar la industria deprimida. También permitiría una mayor colocación comercial de productos básicos en la propia región, para dinamizar las actividades exportadoras que no encuentran mercado en el Norte desarrollado.

La otra alternativa referida a la inserción regional, en un sistema mundial de comercio cada vez más libre e integrado, no depende de la voluntad regional, sino de la evolución real hacia un nuevo orden económico internacional cuyos rasgos más deseables ya se han indicado.

Dos opciones parecen, quizá, aconsejables: la búsqueda de un desarrollo más interdependiente y autocentrado a nivel regional, hasta que se clarifiquen las confusas señales de la coyuntura económica mundial, y la clara conciencia de que los países de América Latina no pueden definir ese futuro ordenamiento,

pero sí pueden negociar válida y ventajosamente para lograr la preservación de sus intereses más vitales.

6. El ejercicio del poder de compra. Una primera propuesta

Entre las opciones que América Latina tiene para enfrentar el creciente proteccionismo de los países desarrollados, está el de la organización y ejercicio de un poder de negociación conjunto. Para que ella pueda concretarse al menos en parte, es necesario que se precisen los mecanismos e instrumentos en que podría apoyarse. Uno de esos instrumentos es el poder de compra conjunto de los países latinoamericanos, el cual se explora en este documento como una iniciativa que pueden analizar, estudiar y perfeccionar los propios países latinoamericanos y del Caribe.

El poder de compra tiene la virtud de entrelazar las acciones comerciales hacia adentro de la región, con las que ésta establece respecto de los países industrializados. Visto así, tal entrelazamiento es una manifestación elocuente de que toda acción intralatinoamericana que cohesione a los países "hacia adentro", incrementa la autonomía de la región en sus relaciones "hacia afuera".

En principio, podría resultar extraño que se aluda a una dependencia de ciertas exportaciones de los países desarrollados con respecto al mercado latinoamericano, cuando la situación opuesta es mucho más evidente. En las cifras de comercio exterior se señala que la dependencia exportadora de América Latina ante los centros industriales es muy superior a la de éstos frente a la región.

Sin embargo, es necesario que se tenga en cuenta que la capacidad de América Latina para desviar el comercio hacia adentro de la propia región es superior, para ciertos productos, a la que tendrían los centros en relación con sus propios mercados. Los niveles de dependencia comercial no radican en las magnitudes que alcanza un indicador cuantitativo, sino en la mayor o menor capacidad para sustituir un contratante o socio comercial por otro. La dependencia de las exportaciones de América Latina --en múltiples productos primarios y manufacturados-- de los mercados de los países industrializados puede reducirse significativamente. Esto es así porque la región presenta, simultáneamente, el doble carácter de exportadora e importadora de una variada gama de bienes que son igual o razonablemente sustituibles entre sí. Además, la dependencia en materia de exportaciones de los centros industriales --o al menos algunos de ellos-- en relación con el mercado latinoamericano, es muy superior, en determinados sectores o actividades, a lo que es a nivel global. En ambos aspectos --desviación intrarregional de comercio o generación de situaciones competitivas entre diferentes proveedores desarrollados--, el poder de compra regional surge como un instrumento digno de ser estudiado.

Cabe aclarar que no se tiene en mente introducir un sesgo conflictivo en las relaciones comerciales latinoamericanas y del Caribe al apelar a políticas concertadas de represalias. Lo que se pretende es fortalecer la capacidad negociadora regional, al poner a su disposición la posibilidad de ampliar el peso relativo de cada uno de los países, individualmente considerados.

Las acciones negociadoras que se apoyan en el poder de compra adquieren real impacto, en efecto, en la medida en que la región esté en condiciones de actuar concertada y conjuntamente. En general, las negociaciones aisladas carecen de peso suficiente, salvo para ciertos países grandes y para determinados productos. Precisamente, por esta gravitación, los países mayores bien podrían dirigir las acciones concertadas de comercio ante terceros. De lo que se trata, en última instancia, es de valorizar el poder de compra regional en la mesa de negociaciones y de disminuir la vulnerabilidad comercial de los países latinoamericanos, la que se manifiesta cuando éstos actúan aisladamente.

En torno a este tema, la información estadística en que se apoyan las proposiciones anteriores está incluida en cuatro cuadros que se adjuntan en el anexo estadístico.

Los datos examinados proveen antecedentes preliminares que ilustran acerca de la posibilidad de construir técnicas globales de negociación.

La capacidad de respuesta de la región se halla concentrada, respecto de cada país desarrollado, en un conjunto reducido de productos —entre 3 y 78 a cuatro dígitos de la CUCI—, los que, sin embargo, suponen para los principales países industrializados más de 50% de su comercio total hacia América Latina y entre 1% y 10% de su comercio total con el mundo. Es evidente que la determinación del poder de compra conjunto requeriría un mayor desglose de la información incluida en el documento principal. Pero ella entrega una orientación decisiva para futuros ejercicios estadísticos más concretos y operativos, los cuales serían indispensables si los países latinoamericanos decidieran utilizar esta opción en sus negociaciones comerciales internacionales. Lo que se pretende en este documento es formular una primera propuesta para su análisis por los gobiernos.

7. Mecanismos de decisión de los centros. Una exploración inicial

En la presente coyuntura mundial, la política comercial de los países industrializados responde, cada vez en mayor grado a las presiones económicas y sociales de índole interna. Esta "domesticidad" creciente de la política comercial induce a hacer un examen de los grupos económicos organizados y los mecanismos decisorios institucionalizados que intervienen en la formulación de la política comercial y en la adopción de medidas proteccionistas, así como a tratar de influir anticipadamente sobre ellos.

El análisis de los mecanismos decisorios de los centros, en materia de política comercial y proteccionismo, busca una sustentación más amplia de las posibilidades de negociación comercial de América Latina y el Caribe. Es un marco de referencia de la acción conjunta que se ha considerado deseable.

Nótese, de paso, que una investigación orientada de este modo presupone la determinación de negociar. Ello lleva implícito que la negociación es la vía normal e irrenunciable para la restitución y el afianzamiento de los mecanismos de cooperación que deben regular el ordenamiento de la comunidad internacional. También supone que la incorporación de las represalias, como

herramienta de uso frecuente en las relaciones comerciales, es una actitud que desborda el marco y significado de lo que debe ser una negociación comercial.

Todo lo anterior exige un conocimiento adecuado, por parte de las autoridades competentes de la región, de los intereses afines dentro de los propios países industrializados, entre los actores perjudicados por las medidas comerciales adoptadas. Los aliados potenciales pueden ser agentes, sectores o regiones de un país desarrollado, o incluso países de un bloque de integración, como es el caso de la CEE. Estas posibilidades de acción, de carácter preventivo, requieren un examen permanente de las tendencias internas --políticas y económicas-- pertinentes al tema comercial en los países más avanzados.

A título de ejemplo, en el caso de los Estados Unidos, las medidas de política comercial son el fruto de un juego triangular entre instituciones estatales --el Congreso y el Ejecutivo-- y los grupos privados de interés. En el documento se examinan los mecanismos de toma de decisiones de política comercial en los Estados Unidos, con referencia especial a la utilización de salvaguardias, derechos compensatorios y medidas "antidumping".

En lo que atañe a la Comunidad Económica Europea, tanto el marco jurídico-legal como los procedimientos y mecanismos relativos a la toma de decisiones de política comercial, son bastante menos transparentes que en los Estados Unidos. En el caso de la Comunidad --de acuerdo con el Tratado de Roma--, los actores principales son la Comisión y el Consejo. Otros actores comunitarios de cierta importancia son el Parlamento Europeo --de gravitación creciente y bastante sensible a las influencias de orden político-- y el Comité Económico y Social.

En el documento se hace una descripción de los procesos legislativos y decisorios de la CEE, que atañen a las salvaguardias, los derechos compensatorios y las medidas "antidumping". Allí se constata un haz de procedimientos de escasa transparencia y previsibilidad, fuertemente influidos --en todas las instancias del proceso-- por consideraciones de orden político.

El estudio de estos procesos dentro de la Comunidad --más allá de su interés intrínseco para ejercitar la capacidad de negociación regional-- es una expresión del espíritu comunitario que, por encima de las divergencias particulares de intereses, ha logrado mantener este bloque de países. Se trata de un ejemplo para inspirar la "acción conjunta" de los países latinoamericanos, en sus esfuerzos de integración "hacia adentro" y su concertación negociadora "hacia afuera".

Capítulo I

EL PROTECCIONISMO Y AMERICA LATINA EN LA DECADA DEL OCHENTA

A. Introducción

En el presente capítulo se exponen los rasgos y características del proteccionismo actual en los países industrializados.

En primer término se enmarcan históricamente las formas más recientes del proteccionismo. Esto se hace a la luz del agotamiento del dinámico ciclo expansivo en la producción y el comercio, que se inició en la posguerra, y del surgimiento de las crisis sucesivas y los desequilibrios que marcaron la década del setenta y lo que ha corrido de los años ochenta.

En segundo lugar, se ponen de relieve algunas peculiaridades de las prácticas proteccionistas actuales y de los nuevos conceptos y criterios que, con un carácter cada vez más institucional, orientan dichas prácticas.

En tercer lugar, se efectúa una ilustración de acciones concretas en la esfera del comercio administrado y del proteccionismo que, en el pasado reciente, han tendido a destacar y afianzar las mencionadas modalidades.

A continuación, se aborda el tema de las represalias en el marco normativo del GATT y en relación con los nuevos instrumentos legales y actividades concretas que se observan en los países desarrollados.

Enseguida, se presentan algunas estimaciones preliminares acerca de la magnitud del proteccionismo de los centros. Se pone allí de relieve la gran dificultad de estimar las formas cada vez menos transparentes del proteccionismo actual, así como la precariedad de las metodologías disponibles para intentar tal estimación. Con todo, se intenta dar un enfoque cuantitativo de los niveles recientes de ese proteccionismo, en especial de sus manifestaciones no arancelarias.

Finalmente, se aportan indicios sobre el carácter discriminatorio, en contra de América Latina, del proteccionismo de los centros, y se trata, con tal fin, de dar algunas estimaciones cuantitativas de esta tendencia.

Con estos enfoques diferentes del tema del proteccionismo, se pretende aportar, desde diversos ángulos --histórico, factual, estadístico, etc.--,

pruebas que demuestran la agudización de este fenómeno en el marco del comercio "administrado".

B. La evolución de las relaciones comerciales internacionales.

Un repaso esquemático

Aunque parezca superfluo, conviene recordar que la expresión "comercio internacional" designa una relación entre países, es decir, entre sociedades nacionales con unidad política, económica y social, organizadas como Estados soberanos. En el campo de las relaciones internacionales subyace, en última instancia, la soberanía de los Estados-nación. Los escenarios del comercio internacional son diferentes, según la intensidad y modalidad de participación de los Estados en esa actividad.

En el período de entreguerras, especialmente en el lapso que va de la crisis de los años treinta a la segunda guerra mundial, en el comercio internacional predominó la realidad de los Estados sobre la realidad de los actores privados que efectuaban el intercambio. Las relaciones se fundaban en el concepto de la reciprocidad y tenían lugar de manera bilateral o en el marco de bloques de comercio en torno a la moneda de una potencia importante. Fue la época de los grandes movimientos nacionalistas agresivos, que desembocaron en la segunda guerra mundial. Durante todo ese período, los Estados administraron la circulación internacional de mercancías mediante acciones unilaterales, bilaterales e incluso multilaterales, pero fuertemente orientadas por criterios de reciprocidad sesgados y restringidos.

Los Estados imponían aranceles diferenciados, manejaban las tasas de cambio y utilizaban a discreción todo tipo de barreras no arancelarias. Los países --entonces como ahora-- contaban con poderes productivos, comerciales, financieros y monetarios muy disímiles. La estructura del mercado internacional no sólo estaba fragmentada, sino también dominada por la gran escala de la oferta y la demanda que algunos de ellos --en particular las grandes potencias coloniales y los Estados Unidos-- eran capaces de desplegar.

Después de la segunda guerra mundial, aquel "neomercantilismo", fundado en las relaciones internacionales de poder, fue reemplazado --en el marco de una vasta descolonización-- por un nuevo ordenamiento que se podría calificar de "neoliberalismo con cooperación". Esta mezcla surgió de una transacción entre los intereses de las potencias industriales capitalistas, que querían reconstruir sus relaciones sobre la base de un comercio recíproco despojado de trabas, y las regiones pobres y subdesarrolladas del planeta, tanto las que recién asomaban a la vida independiente, merced a la descolonización, como las que habían adquirido hacía mucho tiempo la condición de naciones soberanas.

De un lado, se fundaron instituciones para favorecer la libre actuación de las fuerzas privadas del mercado, lo que hacía más limitadas y controlables las interferencias de los gobiernos en el libre comercio. El GATT fue un acuerdo tendiente a la utilización del arancel como principal instrumento de política comercial para lograr una reducción gradual de las barreras arancelarias, sobre la base de un tratamiento general alejado de discriminaciones y preferencias especiales. Dentro de las normas del GATT, la

imposición de barreras no arancelarias se considera como una medida extrema, excepcional y transitoria.

El ordenamiento monetario, asociado a lo que podría denominarse patrón dólar-oro, buscó la estabilidad de las tasas de cambio y se encargó al FMI la tarea de mantenerla. La modificación de las relaciones cambiarias entre las monedas también se consideraba como un arbitrio excepcional para subsanar graves desequilibrios en la balanza de pagos. Se trataba, en suma, de crear un marco institucional donde pudieran discurrir fluidamente las fuerzas del mercado, tomando como ideal una visión del mundo económico más cercana al paradigma liberal. Los actores principales debían ser los empresarios privados interactuando en el mercado. En la práctica, este papel lo desempeñaron crecientemente las grandes empresas transnacionales, que operaban en la esfera productiva, comercial y financiera.

Sin embargo, ya en la posguerra inmediata, surgieron otras interpretaciones. Según ellas, los actores principales del ordenamiento internacional eran las sociedades nacionales, escindidas por niveles de desarrollo muy disímiles y articuladas comercialmente entre sí de acuerdo con sus respectivas posiciones en la división internacional del trabajo. Las grandes potencias industriales eran, para esta concepción, el centro de un ordenamiento económico internacional, que incluía una vasta periferia de países no industrializados. Las primeras intercambiaban manufacturas por productos primarios que les proveían las segundas.

En la esfera del comercio, según esta nueva óptica, se suponía que el sistema, librado a sus fuerzas espontáneas, llevaría a desequilibrios cada vez mayores de las balanzas de pagos e, incluso, de la estructuración económica y social de las naciones periféricas. Dicho brevemente, tanto en el centro como en la periferia la demanda de manufacturas crecería a un ritmo superior a la demanda mundial de productos básicos. Esta conclusión se derivaba de sus respectivas elasticidades con respecto al ingreso y al precio. En consecuencia, la periferia importadora de manufacturas y exportadora de productos básicos mostraría una propensión deficitaria y deudora en sus cuentas externas. Se imponía, entonces, la cooperación internacional en la esfera del comercio y el desarrollo, como una forma de superar el desequilibrio externo de carácter estructural, para impulsar el desarrollo de los países de la periferia.

La cooperación para el desarrollo emergió en el seno de las Naciones Unidas y encontró un fundamento económico en las ideas de la CEPAL. La coexistencia inestable de este enfoque de la cooperación para el desarrollo con el planteamiento "libremercadista" a ultranza, se tradujo, por ejemplo, en las nuevas funciones que se concedieron al Banco Mundial. Se le transformó en una agencia financiera orientada a impulsar el desarrollo de los países del Tercer Mundo, en vez de abocarse a la reconstrucción europea --la que quedó, principalmente, librada al Plan Marshall.

La evolución de las instituciones de la cooperación para el desarrollo culminó con la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que contribuyó a hacer funcionales las concepciones de la CEPAL en la esfera del comercio internacional.^{2/} El Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales (SGPC) es otra muestra de este

"compromiso" entre neoliberalismo y cooperación para el desarrollo, que comenzó a flaquear en la década del setenta por múltiples razones. Cabe recordar rápidamente algunas de ellas.

A partir de los años setenta, el proteccionismo se fue convirtiendo en una realidad dinámica y creciente en el seno de los propios países industrializados. Asimismo, la cooperación financiera para el desarrollo —de carácter interestatal— fue cediendo paso a la transnacionalización de los flujos y terminó desembocando, en la década actual, en el gravoso endeudamiento de los países en desarrollo y de América Latina en particular. En la esfera comercial, la escalada proteccionista se expresa actualmente no sólo en la modificación de los instrumentos jurídicos, sino también en el deterioro de los fundamentos institucionales e incluso en la gradual erosión de los principios básicos del neoliberalismo y de la cooperación.

Las modalidades actuales del proteccionismo de los centros son, en parte importante, consecuencia de la desaceleración, la inestabilidad y el desequilibrio de la economía internacional, que afloraron en la década del setenta. La denominada "estanflación", fue un rasgo central de estos procesos, vinculados de cerca a la crisis monetaria y energética de ese período. El ritmo menor de crecimiento de la economía de los Estados Unidos y de la CEE, junto con la creciente competencia del Japón, del sudeste asiático y de otras regiones en desarrollo, acrecentaron las presiones proteccionistas en aquellos centros occidentales y dieron lugar a la aplicación de aranceles escalonados para las manufacturas y la emergencia de nuevas medidas proteccionistas de carácter no arancelario. De esta manera, predominó la protección a industrias tecnológicamente rezagadas —en los países desarrollados— sobre los esfuerzos de ajuste estructural y rediseño industrial.

Por otro lado, y desde una perspectiva más amplia, el proteccionismo de los años ochenta expresa de manera mucho más abierta la crisis estructural e institucional del actual orden internacional. En una visión de más largo plazo, se vislumbra una crisis de transición hacia una nueva fase. La transformación estructural se relaciona con la emergencia de tecnologías nuevas y revolucionarias, que ya empiezan a modificar la división internacional del trabajo y las ventajas comparativas preexistentes. Las grandes potencias industriales transitan hacia una estructura productiva con predominio de las actividades terciarias y, por lo tanto, adquieren ventajas comparativas en el comercio internacional de servicios. De allí su interés en liberalizar esta esfera del comercio mundial y abrir paso a la inversión directa en las actividades tecnológicas de vanguardia.

Por otro lado, en los años ochenta, la política monetaria del Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos llevó, como es sabido, a la elevación de las tasas de interés y a la sobrevaluación del dólar. Pero esa misma fortaleza del dólar —que comenzó a ceder desde fines de 1985— también contribuyó en el primer quinquenio de la presente década al agudo déficit comercial que hoy padece los Estados Unidos. Este es, en gran parte, un subproducto de las políticas monetaria y fiscal de ese país y no una prueba de liberalización comercial. Por lo tanto, es una de las causas de las crecientes medidas proteccionistas que aquella nación aplica en el marco de una política comercial cada vez más abiertamente administrada.

La política comercial administrada y, en general, la negociación de concesiones recíprocas a un alto nivel político, resulta cada vez más pública y notoria en las relaciones entre los países desarrollados de economía de mercado.

A la responsabilidad interna de los Estados Unidos en cuanto a la generación de su déficit comercial global, debe sumarse la activa política comercial del Japón --fundada en la gran competitividad de sus productos-- y el "hermetismo" de su mercado interno, que le han permitido mantener posiciones superavitarias no sólo con los Estados Unidos sino también con la CEE.

El proteccionismo japonés se expresa no tanto a través de medidas específicas de carácter arancelario o no arancelario, más bien responde a las modalidades de su estructuración económica y comercial interna y a su particular idiosincrasia sociocultural. Este estilo de proteccionismo es una prueba más de lo difíciles y ambiguas que pueden resultar las mediciones cuantitativas del fenómeno.

El proteccionismo europeo, por su parte, es el más diversificado en cuanto al uso de instrumentos arancelarios y no arancelarios. En particular, la política de la CEE es, en este aspecto, mucho menos transparente que la estadounidense.

Por iniciativa de los Estados Unidos están avanzando las conversaciones para celebrar una nueva ronda de negociaciones comerciales en el GATT. Dicho país intenta persuadir al Japón y a la Comunidad a que liberalicen sus respectivos mercados y asuman un papel más activo como "locomotoras" del crecimiento internacional. La nueva Ley de Comercio, recientemente sancionada, y las declaraciones de algunos funcionarios gubernamentales, son advertencias de que los Estados Unidos no asistirán impasibles al crecimiento explosivo de su actual déficit comercial.^{3/}

C. La naturaleza del proteccionismo actual

El proteccionismo actual de los países desarrollados refleja un cambio en los principios y las prácticas que regulan su comercio internacional. La no discriminación, el multilateralismo y la libertad de comercio han sido reemplazados por la imposición de reciprocidades y condicionamientos bilaterales, y con múltiples prácticas comerciales restrictivas, tanto a nivel privado como gubernamental.

La infraestructura de las prácticas comerciales que se utilizan hoy guarda cada vez menos correspondencia con el cuerpo normativo del GATT. Una de las causas de esta situación debe atribuirse a la pérdida de importancia del instrumento arancelario como mecanismo de protección y su reemplazo por medidas no arancelarias, muchas de las cuales ni siquiera están contempladas en las reglas del GATT. La preocupación que suscitan estas tendencias se ha generalizado rápidamente en los organismos multilaterales de carácter internacional. Tal es el caso de la Secretaría de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), que está concluyendo un estudio sobre el tema, iniciado a instancias del Consejo Ministerial en 1982.^{4/}

Recientemente Jan Pronk, ex Secretario General Adjunto de la UNCTAD, puso de relieve ^{5/} las características de este nuevo proteccionismo. Las "limitaciones voluntarias" a la exportación y los "acuerdos de ordenamiento de mercados", son dos de los mecanismos que permiten controlar los volúmenes o regular los precios de las mercancías importadas. Este tipo de acuerdos suele aplicarse en materia de textiles, indumentaria, acero, fabricación de barcos y otros rubros de especial interés exportable para los países en desarrollo.

Nótese que tales prácticas no sólo suelen estar al margen de las normas del GATT, sino que su falta de transparencia impide cuantificar su contribución a los niveles de proteccionismo global, o su repercusión en el comercio mundial. Así acontece, por ejemplo, con el uso de reclamaciones antidumping o demandas de derechos compensatorios, utilizados como expedientes de persuasión para lograr restricciones "voluntarias" del volumen o elevación de los precios de las mercancías importadas. Para evitar males mayores, los propios exportadores acceden a aplicar "voluntariamente" estas restricciones. Al lograrse estos resultados, se retiran las demandas y no queda registro oficial de la acción proteccionista. El elemento común de todas estas prácticas es la fijación de "niveles aceptables de importación" en los países industrializados, concepto inédito hasta hace poco en la legislación y práctica del comercio internacional.

Sin embargo, en los más altos estratos políticos intergubernamentales y en diferentes foros deliberativos de los centros, también se negocia de manera abierta este tipo de "niveles aceptables de importación" basándose en la imposición de reciprocidades bilaterales. El proceso ha encontrado una importante confirmación jurídicoinstitucional, por ejemplo, en la nueva Ley de comercio y aranceles, aprobada en 1984 por el Congreso de los Estados Unidos.

La nueva Ley amplía el ámbito de lo que concibe como "política comercial" a los servicios, a los movimientos de capitales e incluso a la inversión directa. A través de diversos mecanismos, puede condicionar el acceso al mercado estadounidense, la obtención de medidas de reciprocidad para las inversiones, bienes y servicios provenientes de los Estados Unidos; flexibiliza y agiliza la legislación sobre salvaguardias, derechos compensatorios y antidumping; sienta los criterios de "trato nacional" y "derecho de establecimiento", tendientes a facilitar la penetración de sus inversiones directas en el resto del mundo y crea mecanismos para operar contra las prácticas comerciales que los Estados Unidos considere desleales. De no lograrse arreglos amigables —por ejemplo, la aplicación de restricciones "voluntarias" o la apertura recíproca de los mercados— la Ley concede poder al Ejecutivo para decretar medidas unilaterales de retorsión. Este poder podría utilizarse en contra de terceros países, cuyas prácticas comerciales se consideren —a juicio de las autoridades— "irrazonables", "discriminatorias", "injustificables" o "desleales". Tales calificativos y sanciones podrían recaer sobre los subsidios a la exportación y a la producción; sobre las normas que rigen la aceptación y regulan la presencia de la inversión extranjera; sobre el comportamiento comercial de las empresas públicas, etc. Podrían justificar, por lo tanto, un alto grado de intervención en las políticas internas de las economías en desarrollo, basándose en el principio de reciprocidad.^{6/}

Esta referencia a la Ley de comercio y aranceles de los Estados Unidos permite situar el tema del proteccionismo en un contexto apropiado y trazar una delimitación precisa de sus actuales alcances y características. Sin embargo, ello no significa que se impute a este país una actitud más marcadamente proteccionista que las sustentadas por la CEE o el Japón.

Del mismo modo, en septiembre de 1984, el Consejo de la Comunidad Económica Europea aprobó la Reglamentación N° 2641/84, sobre el fortalecimiento de la política comercial común, particularmente con respecto a la protección contra prácticas comerciales ilícitas.

En el artículo 10 de dicha Reglamentación se establece: "Cuando a raíz del procedimiento de examen se compruebe que es necesario tomar medidas en interés de la Comunidad para: a) responder a una práctica comercial ilícita con el objeto de remover el perjuicio resultante de ella; o b) asegurar el pleno ejercicio de las prácticas de la Comunidad con respecto a las prácticas comerciales de terceros países ...". Más adelante, en su inciso 3, el mencionado artículo agrega: "Se podrán adoptar medidas de política comercial que sean compatibles con los procedimientos y obligaciones internacionales existentes, en especial: a) la suspensión o el retiro de una concesión resultante de negociaciones sobre política comercial; b) la elevación de los derechos aduaneros existentes o la aplicación de cualquier otro gravamen a las importaciones; c) la aplicación de restricciones cuantitativas o cualesquiera otras medidas que modifiquen las condiciones de las importaciones o las exportaciones o que, de otro modo, afecten el comercio con el tercer país de que se trate".

De esta manera, también en el seno de la Comunidad adquieren forma jurídica más precisa los instrumentos y mecanismos de negociación compatibles con las más recientes formas del comercio administrado y de las represalias comerciales.

Luego del encuentro ministerial de noviembre de 1982, un grupo de personalidades presentó un memorándum con sugerencias al Director General del GATT. Es probable que en la agenda de una eventual reunión de la entidad, se tengan en cuenta algunos de los planteamientos formulados por este grupo, que, en resumen, se describen a continuación.

Primero, se sugiere la aplicación rigurosa del principio de la nación más favorecida y se objeta toda forma de discriminación o preferencia,^{7/} incluidas aquéllas concedidas a los países en desarrollo. Una puesta en práctica global de esta idea significaría colocar en tela de juicio el actual Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales. Segundo, para los casos en que se admitan restricciones al comercio, por razones expresamente determinadas, el grupo de expertos propone que deberían aplicarse de manera general, evitando todo tipo de preferencia o discriminación. Tercero, recomienda que se incluyan definiciones más claras y completas de los subsidios y otras prácticas que podrían calificarse de proteccionistas. Cuarto, señalan la conveniencia de acrecentar la transparencia en materia de restricciones comerciales, obligando a los gobiernos a que informen sobre los costos y beneficios esperados de esas medidas. Quinto, aconsejan que se incluyan la agricultura, los textiles y los servicios dentro de la normatividad del GATT. Sexto, proponen que se dé más

precisión y rigor a las normas que regulan la formación de uniones aduaneras y asociaciones de libre comercio.8/

No se conoce la acogida que podrá dispensarse a estas opiniones, pero la referencia es útil para comprender que la próxima ronda de negociaciones del GATT, si es que se realiza, tendrá necesariamente características muy diferentes de las anteriores. Primero, porque las barreras arancelarias son nominalmente muy bajas y ya no constituyen --ni mucho menos-- un problema principal del proteccionismo actual. Segundo, porque la negociación en materia de barreras no arancelarias carece de cuerpos normativos que la encuadren, lo que exigiría una modificación bastante profunda de las actuales prescripciones del GATT. Tercero, porque las recientes actitudes de los países industrializados hacen pensar en un "endurecimiento comercial" de sus relaciones con los países en desarrollo, particularmente con los de desarrollo intermedio, entre los que se encuentran muchos latinoamericanos. Esto podría afectar las modalidades futuras e incluso la existencia misma del Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales. Y, cuarto, porque la inclusión de los servicios responde a importantes cambios en la estructura productiva y comercial de los centros industriales. En suma, las reglas de juego del orden comercial internacional --al igual que las del orden monetario-- están, por así decirlo, "en suspenso" y su reimplantación no será tarea fácil.

D. Algunas acciones recientes en materia de proteccionismo y comercio administrado

En el contexto anterior, se mencionan, a título de ejemplo, algunas medidas recientes en la esfera del comercio --básicamente adoptadas en 1984 y 1985-- referidas a algunos productos de especial interés para los países en desarrollo, en general, y para los de América Latina, en particular. En ellas se pone de relieve la creciente orientación administrada del comercio por parte de los países desarrollados de economía de mercado. Cabe insistir en el carácter meramente ilustrativo de estas menciones, entendidas como una expresión de tendencias y orientaciones que se acentúan cada vez más.

En torno a ellas, puede leerse en uno de los más recientes informes del GATT, vinculado específicamente con este tema: "Por desgracia, muchos de los factores que han estimulado el crecimiento del comercio han contribuido también a reforzar las presiones en demanda de protección. El aumento del déficit comercial de los Estados Unidos ha suscitado en dicho país preocupación por los desequilibrios del comercio bilateral y un ambiente generalizado de solicitud de restricciones comerciales, entre las que figuran propuestas de aplicación de un recargo general sobre las importaciones. El aumento del valor del dólar ha estimulado la importación de mercancías en los Estados Unidos, pero este hecho, junto con el carácter imprevisible de los tipos de cambio, ha tenido también efectos sobre la relación de intercambio de los países en desarrollo y sobre la carga que para ellos representa el servicio de la deuda. La recuperación económica no ha reducido el desempleo de manera apreciable y este hecho, aunque no es en sí mismo una justificación convincente para la introducción de restricciones comerciales (como se señala en el documento GATT/1371), ha contribuido ciertamente de manera poderosa al mantenimiento de las presiones proteccionistas, particularmente en la Europa Occidental.

"A lo largo de los seis últimos meses la observancia de un statu quo en las medidas restrictivas del comercio ha sido inadecuada en el mejor de los casos y sólo se dispone de pocos indicios de reducción de tales medidas. Puede ser motivo de estímulo el hecho de que la defensa generalizada de una intervención proteccionista de los Estados Unidos haya conducido a la adopción de pocas medidas concretas y de que la Administración de los Estados Unidos no haya pedido la prórroga de las restricciones japonesas aplicadas a las exportaciones de automóviles a los Estados Unidos. Sin embargo, se ha mantenido la tendencia hacia una mayor intervención del comercio, especialmente por medio de limitaciones voluntarias de la exportación. Se han ampliado considerablemente las disposiciones restrictivas del comercio del acero: actualmente los sistemas de limitación de la exportación a los dos mercados del acero más importantes (los Estados Unidos y la Comunidad Europea) establecen para dicho comercio un marco globalmente intervenido que en algunos aspectos guarda analogía con el que ya existe en el sector de los textiles y el vestido. En el sector agrícola, en el que ha sido particularmente pronunciada la preocupación por la utilización de medidas de subvención, se han registrado otros hechos desfavorables, especialmente en relación con el comercio de los productos lácteos y de la carne. La tendencia a aplicar el Acuerdo Multifibras de manera cada vez más restrictiva sigue siendo causa de preocupación. En el presente documento se hace también referencia a un gran número de otras medidas de diverso carácter, por lo general restrictivas, así como a lo que parece ser un aumento definido del recurso al comercio de contrapartida en todo el mundo."9/

En este contexto, las relaciones de cooperación Norte-Sur han continuado manifestando un carácter cada vez más selectivo y restrictivo, con orientaciones de gradualismo que perjudican a los países en desarrollo de ingreso medio, en particular a los de América Latina. La región tampoco se ha visto beneficiada en las relaciones de cooperación vertical en el eje Norte-Sur. Así, la Iniciativa sobre la Cuenca del Caribe ha sido contrarrestada por los condicionamientos políticos que explícita o implícitamente ella tiene para los países beneficiarios. Contrastando con esta acción preferencial, se registró el embargo comercial total que afecta a Nicaragua a partir del 7 de mayo de 1985.

Las relaciones de cooperación vertical de los países europeos con sus ex colonias de menor desarrollo relativo han sido más claras y persistentes en el tiempo. Así, por ejemplo, los diez países miembros de la Comunidad Económica Europea y los 64 Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) suscribieron el 8 de diciembre de 1984, una nueva Convención de Lomé sobre comercio y ayuda, que entró en vigor por cinco años el 1 de marzo de 1985, al expirar la Convención anterior.

En el caso del Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales, las posturas que actualmente asumen los países desarrollados tampoco favorecen a América Latina. Con la ampliación de las concesiones de los Estados Unidos --las últimas que faltaban-- todos los países otorgantes han prolongado sus respectivos sistemas. Sin embargo, se imponen criterios más restrictivos en cuanto a los países que deben incluirse como beneficiarios, con una tendencia más definida en favor de los países menos desarrollados dentro del conjunto de los países en desarrollo.

En relación con este tema, cabe mencionar que, a partir de mayo de 1985, el gobierno estadounidense redujo en 4 800 millones de dólares el valor de las importaciones de productos latinoamericanos incluidos en su sistema de preferencias comerciales.^{10/}

El sistema de preferencias de la Comunidad es, por otra parte, prácticamente el único instrumento comercial que otorga a las mercancías latinoamericanas algunas facilidades de ingreso al mercado comunitario. El Consejo de Ministros no aceptó las propuestas de la Comisión para que se incluyeran cuatro nuevos productos agrícolas en el régimen preferencial para 1985. En cuanto a los productos industriales, los países latinoamericanos afectados en 1985 por limitaciones de contingente de acuerdo con las normas del SGPC comunitario fueron el Brasil (17 productos), la Argentina y México (2 productos, respectivamente), Chile, el Uruguay y Venezuela (1 producto, respectivamente).

En cuanto a las nuevas restricciones que se han registrado en el campo agrícola, los Estados Unidos impuso cuotas en ciertos artículos que contienen azúcar, para el período comprendido entre enero de 1985 y septiembre de 1986. Las cuotas se establecieron cuando aún estaba pendiente un informe acerca de si tal medida extraordinaria era necesaria o no. Este país también aplicó un derecho de importación de 28 centavos por libra al azúcar sin refinar para el primer trimestre de 1985. Tal tipo de medida no se había aplicado en relación con este producto desde 1982.

No obstante lo anterior, hay indicios de una modificación de la política agrícola interna de los Estados Unidos, desde una posición de sostenimiento gubernamental de los precios agrícolas hacia otra más librada a los mecanismos del mercado. Sin embargo, aún es prematuro prever los efectos de estas reorientaciones sobre la futura política comercial agrícola externa de este país. Lo cierto es que las disputas comerciales entre los Estados Unidos, la CEE y el Japón han tendido a multiplicarse últimamente en el campo agrícola, en especial en lo que atañe a la carne, los cereales y los productos lácteos.

Los Estados Unidos, acentuando aún más las dificultades que ya existían con estos productos, elevaron fuertemente los aranceles correspondientes a la importación de masas desde la CEE, en junio de 1985. La iniciativa se tomó como represalia ante la negativa de la Comunidad de terminar con el trato preferencial que concedía —en detrimento de los intereses estadounidenses— a los productos cítricos provenientes del Mediterráneo. En efecto, estableció un arancel de 40% "ad valorem" sobre masas sin huevos y otro de 25% sobre masas con huevos. La mayor parte de las importaciones afectadas proviene de Italia. La elección de las masas entre tantos productos posibles, tiene por objeto no sólo aplicar medidas de retorsión en la esfera de los cítricos, sino responder también a los subsidios que obtienen los productores europeos de masas. La CEE reaccionó de inmediato y advirtió que si las medidas anunciadas por los Estados Unidos entraban realmente en vigor a partir de julio —tal como se había anunciado— elevaría los aranceles a las importaciones de limones estadounidenses de 8% hasta 20% y de nueces del mismo origen de 8% hasta 30%. Se desconoce —a la fecha de elaboración del presente documento— cuál será el desenlace final de este episodio, pero su sola ocurrencia es representativa del "nuevo clima" que surge en las negociaciones comerciales entre los centros.

En cuanto a la política comercial de la Comunidad en materia agrícola, su carácter restrictivo es bien conocido. En particular, los impuestos internos selectivos han afectado a los países exportadores de productos tropicales como café, cacao, plátanos, etc. También se han utilizado en este campo las medidas nacionales de vigilancia. Asimismo, hace tiempo que se aplica una política de precios restrictiva para los cereales importados, con el objeto de mantener la competencia de su producción interna. Todos estos procedimientos y otros --como las cuotas-- afectan sensiblemente las exportaciones latinoamericanas de productos del sector.

Entre las medidas más recientes de la Comunidad, está la continuación de la política restrictiva de precios de los cereales para la cosecha 1984-1985, junto con la advertencia de un probable recurso a los artículos XI, XIX y XXVIII del GATT, para el caso de que fuera necesario aplicar una limitación "rápida y efectiva" de las importaciones de sustitutos de cereales. También se estableció un margen de garantía para el grano de trigo duro. Asimismo, la Comunidad se propone iniciar negociaciones en el GATT, con arreglo al artículo XXVIII, para restablecer un derecho sobre las importaciones de sustitutos de cereales que rebasen determinado nivel. Esta propuesta supone una desconsolidación parcial de la exención de derechos concedida por la Comunidad hace 20 años. En particular, informaciones del GATT dan cuenta de que la Comunidad solicitó la fijación de un límite a la importación de piensos de gluten de maíz procedentes del Brasil. Por otro lado, el Uruguay debió aceptar, junto con otros ocho abastecedores, un convenio de autolimitación de sus exportaciones de carnes ovinas y caprinas (1984). Francia e Irlanda se consideran "zonas sensibles" en este rubro y, en consecuencia, el Uruguay deberá "evitar toda modificación de los intercambios tradicionales de exportación de productos cubiertos por el convenio de limitación".11/

En cuanto a las manufacturas, los Estados Unidos prorrogó su sistema de vigilancia en el rubro del calzado para que continuara vigente durante 1985. El Comité de Finanzas del Senado norteamericano ordenó a la Comisión de Comercio Internacional (ITC) que renovara sus investigaciones sobre las importaciones de calzado, que habían concluido en 1984 sin que se comprobaran perturbaciones de mercado. Actualmente existen varias propuestas legislativas que tratan de establecer cuotas por un período de ocho años, a fin de reducir las importaciones de calzado a no más de la mitad del mercado estadounidense.

De acuerdo con las últimas informaciones periodísticas --junio de 1985--, la ITC, con el voto afirmativo de cuatro de sus cinco miembros, recomendó al Ejecutivo que redujera las importaciones de calzado en 35%. La decisión final debía adoptarla el Presidente en el mes de julio. El efecto negativo de estas medidas repercutirá muy especialmente sobre Taiwán, Corea, el Brasil, Italia, España, Hong Kong y Filipinas.

En cuanto al hierro y al acero, las investigaciones abiertas en la CEE y los Estados Unidos en el período octubre de 1984-marzo de 1985, tendientes a lograr la imposición de medidas antidumping y de derechos compensatorios, se incrementaron de 1 a 12 y de 4 a 21, respectivamente. Estas investigaciones se traducen, con gran frecuencia, en arreglos "voluntarios" en materia de precios y cantidades. Durante el período citado, la Comunidad Económica Europea llegó a 14 acuerdos de este tipo, incluido uno con el Brasil, en tanto que los Estados Unidos firmaron siete, entre los que estaban incluidos uno con el

Brasil y otro con México, que aceptaron cuotas del mercado estadounidense de 0.8% y 0.3% respectivamente.

En la industria del acero, que tiene una capacidad instalada que supera, al menos en un 15%, la futura demanda mundial, la competencia continúa siendo aguda. Las medidas adoptadas para regular la competencia son, de acuerdo con la opinión del GATT, "crecientemente equivalentes al establecimiento de un cartel internacional del acero".^{12/} De acuerdo con la misma fuente, las importaciones estadounidenses han estado sujetas a restricciones cada vez mayores. La Ley de comercio y aranceles de 1984 no sólo acrecienta el poder del gobierno para negociar acuerdos de restricción voluntaria con los proveedores, sino que una resolución del Congreso limita las importaciones al 20% del mercado estadounidense. Los países que han suscrito acuerdos de restricción voluntaria con los Estados Unidos deben reducir sus exportaciones a menos de una tercera parte de las efectuadas en 1984, hasta el fin de la década.

En relación con los países de la Comunidad Económica Europea, el gobierno estadounidense impuso un completo embargo a las importaciones de tubería de acero, que se mantuvo en vigor hasta noviembre de 1985. Después de la imposición de esta medida, se llegó, el 9 de enero de 1986, a un acuerdo "voluntario" de restricción de exportaciones de la Comunidad a casi 8% del consumo estadounidense para el bienio que concluye a fines de 1986. Este acuerdo quedó sujeto a la aprobación final de los productores norteamericanos de acero.

Para regular el mercado comunitario del acero, la CEE estableció un sistema de vigilancia de las importaciones y exportaciones de acero. De acuerdo con este sistema, la CEE vigilará a priori a todos sus proveedores, hayan o no llegado a arreglos comerciales previos. Los productos importados estarán sujetos a la concesión de licencias de importación, en las que se señalarán las partes contratantes, los productos y las condiciones de compra y transferencia.

Las menciones anteriores, referidas especialmente al comercio del acero, ilustran bien las modalidades recientes y relevantes en la evolución del comercio administrado, lo que caracteriza la situación actual del sistema de comercio internacional.

Otro de los sectores de indudable importancia para los países latinoamericanos es el textil. Al respecto, quizá resulte de interés reproducir algunas observaciones recientes de un documento del GATT: "El informe del órgano de vigilancia de los textiles para el examen general del funcionamiento del Acuerdo (COM.TEX/SB/984), publicado en octubre, contiene observaciones que, aunque se refieren a un periodo mucho más largo que el considerado en la presente nota, son de interés para la aplicación del Acuerdo Multifibras en 1984. Así se hacen las observaciones siguientes:

- "Desde su entrada en vigor, las limitaciones previstas por el AMF (Acuerdo Multifibras) se han aplicado casi exclusivamente a los productos procedentes de países en desarrollo.

- "Bajo la vigencia del AMF III, las limitaciones introducidas, de conformidad con el Acuerdo, han sido más amplias y en muchos casos más restrictivas. Al limitar las importaciones con arreglo al Acuerdo Multifibras, casi todos los países importadores han recurrido con frecuencia a una invocación ora de las circunstancias excepcionales, ora de la necesidad de mantener una producción viable mínima.

- "Esta aplicación más rigurosa de las disposiciones del AMF se ha hecho sentir principalmente sobre los países exportadores que, en algunos casos, han visto perjudicada su producción y comercialización, a pesar de que el Acuerdo Multifibras reconoce expresamente la necesidad de que los países en desarrollo reciban un trato especial.

- "Si bien durante la vigencia del AMF III se pueden haber hecho algunos progresos hacia un desenvolvimiento ordenado del comercio mundial de los textiles y hacia un aumento de los ingresos de exportación de los países en desarrollo, poco o nada es lo que se ha hecho en relación con el objetivo de conseguir la reducción de los obstáculos y la liberalización gradual del comercio mundial."^{13/}

Otra modalidad mediante la cual el sistema de comercio mundial se aleja de las normas de liberalización y multilateralismo del GATT es la firma de acuerdos bilaterales de comercio. Durante el período octubre 1984-marzo 1985, en un informe ya citado del GATT se señala un incremento sustancial de este tipo de acuerdos, con respecto a igual período del año anterior.

Este conjunto de antecedentes arroja significativa evidencia sobre las más recientes modalidades de la escalada proteccionista en el marco de la creciente tendencia al comercio administrado. Muestra, asimismo, el uso cada vez más discrecional y diversificado de mecanismos proteccionistas por parte de los centros. Esta perspectiva permite formarse una idea más amplia de este nuevo estilo comercial, que la derivada de la mera estimación cuantitativa sobre los niveles y formas del proteccionismo actual.

E. Importancia en materia de negociación y contexto jurídico de las medidas de retorsión

Las medidas de retorsión, tal como se concibe su uso en los países desarrollados, parecen estar cumpliendo dos funciones diferentes. A la primera puede denominársle preventiva o de disuasión y a la segunda de respuesta o de tratamiento simétrico.

En el contexto de las tendencias actuales del comercio administrado, los centros industriales están tomando la iniciativa de crear marcos normativos en los cuales basan el empleo de las medidas de retorsión como instrumento de negociación. La aprobación de legislaciones defensivas, a nivel regional o nacional, hace más transparentes y previsibles los procesos a los cuales se alude y disminuye la responsabilidad del ejecutivo.

La función de respuesta de las medidas de retorsión busca tres objetivos principales: suspender la medida proteccionista, obtener mejores condiciones de negociación y desalentar la aplicación de futuras medidas proteccionistas.

A continuación se analizan someramente los marcos jurídicos de las medidas de retorsión, tanto los emanados de las normas del GATT como aquellos que se están incorporando a la legislación de algunos de los principales socios comerciales de América Latina.

a) Medidas de retorsión en el marco del GATT

Las medidas de retorsión en el marco del GATT se pueden examinar en el contexto de dos de sus Artículos, el XIX y el XXIII.

El Artículo XIX del Acuerdo (véase el anexo 2) trata del uso de las medidas de salvaguardia en el marco de perturbaciones de mercado. En el párrafo 1 se reconoce la validez del uso de estas medidas contra determinadas importaciones, en caso de amenaza o perjuicio grave a los productores nacionales de bienes iguales o similares. La medida se aplica cuando el perjuicio se debe a acontecimientos no previstos en el marco de las obligaciones derivadas del Acuerdo.

Sin embargo, en el párrafo 3 se abre la posibilidad, a la parte contratante afectada por las medidas de salvaguardia, de adoptar medidas de retorsión equivalentes en contra de la parte contratante que impuso las salvaguardias y no otorgó compensaciones consideradas justas por la parte afectada.

En el marco de dicho artículo, las medidas sólo deberán prevenir o reparar el perjuicio causado, limitándose a la suspensión de concesiones u otras obligaciones "sustancialmente equivalentes" que provengan del Acuerdo. Esta medida, "sustancialmente equivalente" a la que le dé origen, deberá ser aprobada por las demás partes contratantes.

El recurso al párrafo 3 del Artículo XIX del Acuerdo General tiene limitaciones en cuanto a su utilización como herramienta de represalia comercial. La primera se refiere a que solamente puede aplicarse en caso de perjuicio originado en medidas previas de salvaguardia. En otros términos, la parte contratante perjudicada solamente podrá invocar el párrafo 3 del Artículo XIX si la otra parte recurrió al párrafo 1 del mismo artículo alegando perjuicio a los productores nacionales, causado por un aumento de las importaciones. (Véase nuevamente el anexo 2.)

La segunda limitación tiene que ver con el concepto de equivalencia. Se entiende por tal, que las contramedidas utilizadas deberán ser sustancialmente equivalentes a las medidas de salvaguardia aplicadas con arreglo al párrafo 1 del Artículo.

La tercera limitación proviene de la actual práctica del comercio internacional, consistente en recurrir a los acuerdos, tanto de restricción voluntaria como de ordenamiento de mercado. Estos acuerdos permiten que los países que adoptan medidas de salvaguardia escapen al otorgamiento de compensaciones y a eventuales retorsiones, puesto que los países exportadores que los firman no pueden, evidentemente, hacer uso de estas prerrogativas.

Por otro lado, en el Artículo XXIII del Acuerdo (véase el anexo 3) se prevé la posibilidad de que una parte contratante que considere "que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido..." podrá "...formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes...", que las deberán examinar con "comprensión".

En el párrafo 2 se autoriza a que se lleve la cuestión a las partes contratantes: en primer lugar, si se hizo una representación o propuesta sin que hubiera ocurrido un ajuste satisfactorio y, en segundo lugar, toda vez que la anulación o menoscabo fuera el resultado de una de las dificultades previstas en el párrafo 1 del Artículo XXIII.

Las partes contratantes, a su vez, tienen la obligación de hacer consultas y, en los casos "suficientemente graves", podrán autorizar a una o más partes contratantes perjudicadas para que suspendan la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada.

Los procedimientos de resolución de diferencias del GATT están volcados hacia la solución efectiva de los problemas más que a la "sanción" de los infractores. Así, en los recursos al Artículo XXIII solamente se autorizó la suspensión de obligaciones en un caso. Se refería a la queja de Noruega en contra de las restricciones de los Estados Unidos a la importación de productos lácteos. En esa oportunidad, se autorizó a Noruega a que restringiera por algunos años sus importaciones de trigo procedentes de los Estados Unidos. En otras ocasiones en que hubo un recurso al Artículo XXIII, se llegó a un acuerdo --lo que supone que se retiró la medida o se llegó a un arreglo entre las partes interesadas--, o simplemente no se logró alcanzar ninguna decisión y el resultado todavía está pendiente.

Un ejemplo reciente de recurso al Artículo XXIII se produjo a raíz de la imposición de una cuota de importación de azúcar proveniente de Nicaragua, por parte de los Estados Unidos. El Consejo de las partes contratantes designó un grupo especial que recomendó a los Estados Unidos la pronta asignación a Nicaragua de un contingente de importación de azúcar compatible con los criterios establecidos en el párrafo 2 del Artículo XII del Acuerdo. Sin embargo, no se tomó acción alguna en ese sentido.

Las limitaciones del Artículo XXIII --como marco posible de medidas de retorsión-- son bastante claras. En primer lugar, se trata de un instrumento cuyo "espíritu" consiste en facilitar la negociación. Por lo tanto, la aplicación de medidas de retorsión es el recurso de última instancia. En segundo lugar, en las interpretaciones de este Artículo se ha determinado que las partes contratantes pueden autorizar las medidas de retorsión si consideran que las circunstancias son de gravedad suficiente como para justificarlas. En 1955, un grupo de trabajo de revisión definió estas circunstancias como "...casos donde las tentativas de resolución del problema a través del retiro de la medida que causa el daño, de la sustitución de otras concesiones o de alguna otra acción apropiada probaron no ser posibles; y donde se considere exista una justificación sustancial para una acción de represalia, tal como en los casos en los cuales tal autorización parezca ser

la única manera, sea de prevenir consecuencias económicas serias al país cuyos beneficios fueron eliminados o menoscabados, o de restituir la situación original".^{14/} Posteriormente, en 1962, un panel convocado para estudiar quejas del Uruguay sugirió que las medidas de retorsión debían autorizarse sólo en los casos de "anulación o menoscabo".^{15/}

Los países que no pertenecen al GATT se encuentran en situación peculiar, puesto que no están sujetos a las obligaciones ni a las ventajas que provienen del Acuerdo. Aun los que son miembros del GATT, pero no signatarios de acuerdos específicos —como el de subsidios, por ejemplo— son objeto de medidas proteccionistas discriminatorias, sin que puedan hacer uso de las disposiciones del Acuerdo General, debiendo buscar formas y medidas de compensación fuera de su ámbito.

Asimismo, las reglas del Acuerdo no cubren todos los sectores y prácticas del comercio internacional. Existe un campo, comúnmente llamado de "zona gris", que no se encuentra regulado por el Acuerdo General.

b) Medidas de retorsión en el marco de las legislaciones nacionales

Dos marcos jurídicos se destacan entre las legislaciones existentes que permiten el empleo de medidas de retorsión. Por coincidencia, son las legislaciones de los principales socios comerciales de América Latina. El primero corresponde a la legislación estadounidense, con especial referencia a la sección 301 de la Ley de comercio y aranceles.

Durante la década de los 70 se efectuó la Ronda Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Con el fin de suministrar a la administración norteamericana los instrumentos jurídicos necesarios para tales negociaciones, el Congreso de los Estados Unidos aprobó la Trade Act de 1974. Para incorporar a la legislación norteamericana los acuerdos logrados en la Ronda Tokio, se creó la Trade Agreement Act de 1979. A fines de 1984, el Congreso norteamericano aprobó la Trade and Tariff Act.

Uno de los objetivos primordiales de la Trade Act de 1974 era la reducción o desaparición de las barreras arancelarias y no arancelarias del sistema internacional de comercio. En la sección 301 se otorgaban poderes de retorsión al Presidente y se autorizaban medidas en contra de las restricciones "injustificadas e irrazonables", ya fuera de tipo arancelario a la importación de bienes y servicios a los Estados Unidos o bien las que limitaban o amenazaban el libre acceso de los Estados Unidos a las fuentes de abastecimiento de materias primas. Asimismo, se otorgaban poderes para aplicar medidas de retorsión en caso de dumping, subsidios y "otras prácticas desleales".

Posteriormente, en la Trade Agreement Act de 1979 se autorizó al Presidente a que adoptara medidas en contra de las prácticas comerciales extranjeras irrazonables, en virtud de los acuerdos vigentes y a que iniciara consultas con el país interesado. En los casos en que se pudiera resolver el asunto mediante consultas bilaterales, el representante de comercio podía pedir que se iniciaran los procedimientos establecidos para la solución de diferencias a nivel internacional en el ámbito del GATT. El representante de

comercio tenía doce meses de plazo para formular alguna recomendación al Presidente.

En la Trade and Tariff Act de 1984 se destaca la autoridad del Presidente en materia de retorsiones. La Ley refuerza la importancia de los servicios, la alta tecnología y las inversiones relacionadas con el comercio en las competencias del gobierno norteamericano, tanto en las negociaciones como en materia de retorsiones. Asimismo, el representante de comercio debe, de acuerdo con la Ley, preparar informes anuales respecto de las barreras externas que afectan a los bienes, los servicios y las inversiones norteamericanas en relación con el comercio.

Las investigaciones correspondientes a la sección 301 están a cargo del representante de comercio, con la asesoría de un comité interinstitucional.

Las medidas que se contemplan en esa sección pueden aplicarse a todos los países o restringirse a los productos y servicios del país envuelto en prácticas no aceptables para los Estados Unidos.

Hay dos maneras de llegar a entablar una acción a través de esta sección. La primera se deja a iniciativa del propio Presidente. Sin embargo, también está abierta la posibilidad para que las personas o empresas interesadas puedan presentar una petición en ese sentido al representante comercial, justificando la necesidad de adoptar una acción o medida de protección.

La segunda es la aplicación del reglamento de la CEE para fortalecer la política comercial común, con acento particular en la protección en contra de las prácticas comerciales ilícitas, aprobado el 17 de septiembre de 1984. Constituye un nuevo elemento de fortalecimiento de la legislación comunitaria y pretende dotarla de un instrumento de presión que haga posible una solución más rápida de los conflictos comerciales o, en caso negativo, de un instrumento de retorsión que permita responder con velocidad y eficiencia a las prácticas que la CEE considere como desleales.

En este sentido, en la legislación adoptada por la Comunidad, una vez comprobado el perjuicio, se autoriza la suspensión o el retiro de concesiones, el aumento de aranceles o la aplicación de derechos a la importación, la implantación de restricciones cuantitativas o cualquier otra medida que modifique las condiciones comerciales con la parte o partes concernientes.

En la legislación comunitaria se permite que cualquier persona, natural o jurídica, actuando en representación de una industria de la Comunidad, que se considere víctima de un perjuicio como resultado de una práctica comercial ilícita, presente una queja por escrito. Asimismo, cualquier Estado miembro podrá recurrir a la Comisión de la CEE para que se tomen medidas basadas en este reglamento. En ambos casos, es necesario presentar pruebas acerca de la existencia de prácticas comerciales ilícitas y del perjuicio derivado de ellas.

Tomando en cuenta los mencionados instrumentos jurídicos que están ya en vigencia en los Estados Unidos y en la CEE, es claro que el uso o la advertencia del uso de medidas de retorsión tiende a convertirse, de hecho y de derecho, en una práctica aceptada y regulada por los principales socios

comerciales del mundo, lo que da un vuelco cualitativo sustancial al sistema de comercio internacional.

F. Algunos intentos de estimación cuantitativa del proteccionismo de los centros

En esta parte del documento se examinarán, desde un ángulo cuantitativo, las características y modalidades del proteccionismo de los centros. Tras breves referencias al proteccionismo arancelario y su evolución reciente, se indagarán algunos rasgos, modalidades y efectos de los diferentes tipos de proteccionismo no arancelario.

Conviene efectuar aquí una advertencia acerca de las limitaciones y carencias de las metodologías en uso para la medición de los niveles y formas del proteccionismo que hoy afecta a América Latina. Cualquier ejercicio de este tipo puede, en el mejor de los casos, brindar cierto orden de magnitud, pero no una cuantificación precisa. Mucho más difícil aún resulta medir el monto de las exportaciones que América Latina, en particular --y los países en desarrollo en general-- han dejado de efectuar a los países desarrollados, como consecuencia de la aplicación de políticas y prácticas proteccionistas. Este último tipo de estimación no se intentará en el presente documento, por el carácter inevitablemente discrecional y discutible de los supuestos sobre los que podría basarse. En este campo, cualquier método de medición resulta arbitrario y parcial porque resalta hechos subjetivos no medibles, como la incertidumbre de los empresarios para invertir cuando el mercado es inestable e imprevisible, aun en el muy corto plazo. La medición del efecto, con base en el volumen y valor de las corrientes comerciales del pasado, no refleja el verdadero perjuicio que, desde una perspectiva dinámica, deriva de las medidas proteccionistas aplicadas por los países industrializados.

En lo que sigue, las referencias cuantitativas se limitan a tratar de medir los niveles y las formas que reviste el proteccionismo actual en los centros.

En varios trabajos anteriores sobre este tema, elaborados por la CEPAL,^{16/} se distinguieron tres categorías básicas de medidas proteccionistas: las arancelarias propiamente dichas, la compleja trama de restricciones no arancelarias y las denominadas --eufemísticamente-- restricciones "voluntarias" de los valores o volúmenes comerciales, por parte de los países exportadores.

En estos trabajos se puso de relieve que, a pesar del bajo nivel medio de los aranceles en los países desarrollados, existen dispersiones importantes que gravan más intensamente los productos exportables de América Latina. Se observó que los aranceles más elevados se aplican, con especial severidad, a ciertos productos agrícolas competitivos y a productos manufacturados elaborados con uso intensivo de mano de obra, en los que se manifiestan ventajas comparativas regionales.

Bien se conoce, además, que las tasas reales de protección que se derivan de la estructura de los aranceles nominales, gravan con especial intensidad exportaciones en las que América Latina --y otras áreas en desarrollo--

cuentan con ventajas comparativas. El examen de las tasas reales pone, además, de manifiesto un escalonamiento arancelario que aumenta sus niveles en relación directa con el grado de procesamiento alcanzado por los productos gravados.^{17/}

Sin embargo, lo que singulariza el proteccionismo actual es el auge de las medidas no arancelarias, que, de modo sistemático, han sido recopiladas por la UNCTAD y clasificadas por el GATT con arreglo a otro sistema.

En un informe reciente de la UNCTAD ^{18/} se proponen las siguientes categorías. Primero: medidas para arancelarias, que prevén el cobro de derechos, arancelarios y no arancelarios, más elevados por la importación de ciertas mercancías (contingentes arancelarios, aranceles de temporada, depósitos previos a la importación, gravámenes en general). Segundo: control de los niveles de precios (precios mínimos, vigilancia o investigación de precios, gravámenes variables, derechos compensatorios, derechos antidumping, limitaciones "voluntarias" del precio de importación). Tercero: control del nivel de volumen sea bajo la forma de restricciones cuantitativas (prohibiciones, contingentes, limitaciones "voluntarias", autorizaciones discrecionales o condicionales) o bajo la forma de medidas de vigilancia (autorización automática, vigilancia del volumen). Cuarto: requisitos aplicables a determinadas importaciones (certificación de cumplimiento de normas sanitarias, de seguridad y de calidad, disposiciones aduaneras suplementarias, etc.).

^{31:} En el mismo informe se alude a una quinta categoría, que denomina medidas "fuera de frontera", tales como las que regulan o afectan la circulación interna o el precio interno de los productos importados; las medidas de ayuda a la producción local que compite con las importaciones, tales como subvenciones, exenciones impositivas, compras gubernamentales preferentes, etc.

El efecto que este tipo de medidas ejerce sobre el valor del comercio internacional no resulta fácil de cuantificar.*/ A continuación se examinarán algunas estimaciones del efecto que estas medidas ejercen sobre el comercio entre los países desarrollados y en desarrollo.^{19/}

^{31. 1.1} En el cuadro 1 se mide el escalonamiento arancelario anterior y posterior a la Ronda Tokio, para productos exportables de especial interés para los países en desarrollo. Los niveles que se miden corresponden al mercado de diez países. En la primera columna del cuadro se procede a numerar grados sucesivos de procesamiento de ciertos tipos de productos cuya descripción y clasificación se incluye en la segunda y tercera columnas. En las columnas cuarta y quinta figura el arancel medio no ponderado, aplicado respectivamente a los productos examinados antes y después de la Ronda Tokio. En la sexta columna se miden los porcentajes de reducción arancelaria derivados de la

*/ La información que se comenta a continuación proviene de cuadros elaborados por consultores de la UNCTAD, en el marco de un acuerdo de cooperación suscrito con la CEPAL para la preparación de ese informe. Cabe agradecer muy especialmente las contribuciones de J. de Castro, A. Yeats y P. Olechowsky.

Cuadro 1
PROGRESIVIDAD ARANCELARIA ANTERIOR Y POSTERIOR A LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO EN PRODUCTOS EXPORTADOS
POR PAISES EN DESARROLLO A DIEZ MERCADOS INDUSTRIALES a/

Etapa de elaboración	Descripción del producto	NCCA	Tasa arancelaria media b/		Reducción porcentual del arancel anterior a las negociaciones de Tokio	Etapas comparadas	Dirección del cambio en el indicador de progresividad, dif. porcentual
			antes de Tokio	después de Tokio			
1	Pescado, crustáceos y moluscos	0301-3	4.3	3.5	18.6		
2	Pescado, crustáceos y moluscos preparados	1604-5	6.1	5.5	9.8	2 con 1	aumento
1	Legumbres frescas o secas	0701,0704-6	13.3	8.9	33.1		
2	Legumbres preparadas	2001-2	18.8	12.4	34.0	2 con 1	sin variación
1	Frutas frescas o secas	0801-9,0812	6.0	4.8	20.0		
2	Frutas conservadas temporalmente	0801-11,0813	14.5	12.2	15.9	2 con 1	aumento
3	Frutas preparadas	2001,2003-7	19.5	16.6	14.9	3 con 1	aumento
1	Café	0901	10.0	6.8	32.0		
2	Café elaborado	2102 ex	13.3	9.4	29.3	2 con 1	aumento
1	Cacao en grano	1801	4.2	2.6	38.1		
2	Cacao elaborado	1803-5	6.7	4.3	35.8	2 con 1	sin variación
3	Productos de chocolate	1806	15.0	11.8	21.3	3 con 2	aumento
1	Semillas oleaginosas y harina	1201-2	2.7	2.7	0.0		
2	Aceites vegetales fijos	1507	8.5	8.1	4.7	2 con 1	reducción
1	Tabaco sin elaborar	2401	56.1	55.8	0.5		
2	Tabaco elaborado	2402	82.2	81.8	0.5	2 con 1	sin variación
1	Caucho natural	4001	2.8	2.3	17.9		
2	Caucho semimanufacturado (no vulcanizado)	4005-6	4.6	2.9	37.0	2 con 1	reducción
3	Artículos de caucho	4011-14,4016	7.9	6.7	15.2	3 con 1	aumento
1	Cueros y pieles en bruto	4101	1.4	0.0	100.0		
2	Cueros semimanufacturados	4102-8,4110,4302	4.2	4.2	0.0	2 con 1	aumento
3	Artículos p/viajes,bolsos,etc.	4202	8.5	8.5	0.0	3 con 2	sin variación
4	Artículos de cuero manufacturados	4203-5	9.3	8.2	11.8	4 con 2	reducción
5	Calzado	6401-5	11.6	10.9	6.0	5 con 2	reducción

cuadro 1 (conclusión)

Etapa de elaboración	Descripción del producto	NCCA	Tasa arancelaria media b/)		Reducción porcentual del arancel anterior a las negociaciones de Tokio	Etapas comparadas	Dirección del cambio en el indicador de progresividad. dif. porcentual
			antes Tokio	después Tokio			
1	Hilados de fibras sintéticas vegetales (no incluye cañamo)	5706-7	4.0	2.9	27.5		
2	Cordel y artículos de cordel, sacos y talegas	5904-6,6203	5.6	4.7	16.1	2 con 1	aumento
3	Tejidos de yute	5710	9.1	8.3	8.8	3 con 1	aumento
1	Hilados de seda, salvo para venta al detalle	5004-6	2.6	2.6	0.0		
2	Tejido de seda	5009	5.6	5.3	5.4	2 con 1	reducción
1	Maderas semimanufacturadas	4405-14,16,17,19	2.6	1.8	30.8		
2	Madera contraenchapada	4415	10.8	9.2	14.8	2 con 1	aumento
3	Artículos de madera	4420-28	6.9	4.1	40.6	3 con 1	reducción
4	Muebles	9401,9403	8.1	6.6	18.5	4 con 1	aumento

Fuente : Cálculos de la Secretaría de la UNCTAD.

a/ CEE, Japón, Australia, Nueva Zelandia, Canadá, Austria, Suiza, Finlandia, Noruega y Suecia.

b/ Promedio no ponderado de aranceles realmente aplicados a los productos en cuestión, ya sea con trato de nación más favorecida o con trato preferencial.

c/ Se han usado dos indicadores para medir en general la magnitud del cambio en la progresividad arancelaria: la diferencia absoluta entre el arancel en dos etapas sucesivas de elaboración y la relación porcentual entre ambos aranceles medios.

Ronda Tokio y en la séptima se señalan los incrementos y las reducciones de la diferencia arancelaria por grado de procesamiento. En cuanto a la dirección del cambio en el indicador de escalonamiento, de acuerdo con el grado de elaboración, se observa que en más del 50% de los casos considerados --12 sobre 21-- se produjo un incremento de la diferencia porcentual entre los niveles arancelarios respectivos. En un 20% --4 sobre 21-- no hubo cambios y en un 24% --5 sobre 21-- hubo reducciones. Nótese bien, sin embargo, y obsérvese en el cuadro citado, que estas variaciones ocurren en el marco de un escalonamiento arancelario que era anterior a la Ronda Tokio, y lo que en este cuadro se pretende estimar es su acentuación o intensificación.

Teniendo presente la clasificación de medidas no arancelarias elaborada por la UNCTAD, obsérvese ahora el cuadro 2, en que se estima la proporción de las importaciones efectuadas por los grandes centros industriales, que está afectada por medidas paraarancelarias, de control de precios o de control de volumen. Se constata que las medidas que controlan el volumen son las que más holgadamente afectan las proporciones importadas respectivas y presentan una tendencia creciente. Mucho más atrás, en cuanto a la proporción de las importaciones afectadas, quedan --en ese orden-- las medidas de control de precios y las paraarancelarias. Sin embargo, en todos los casos las medidas presentan una tendencia al incremento para el período 1981-1984. La otra observación que se desprende de este cuadro es que el porcentaje de importaciones afectado por cualquiera de estas tres medidas, resulta más alto entre los productos agrícolas que entre los industriales.

En el cuadro 3 se muestra la existencia de una discriminación en contra de las regiones en desarrollo, que son las más afectadas por este conjunto de medidas --incluidos los países socialistas. Esta discriminación se expresa en las medidas de control del volumen que son --cabe repetirlo-- las que abarcan el porcentaje más alto de importaciones afectadas. Es interesante observar en el cuadro 4 el altísimo porcentaje de importaciones de textiles y vestuario (51%) y de productos siderúrgicos (39%) provenientes de las regiones en desarrollo que está afectado por medidas no arancelarias. Conviene hacer aquí esta observación para poner de relieve que, si bien en el promedio global los productos agrícolas son los más afectados por el proteccionismo de los países industrializados, ello no niega que también existen importantes rubros de origen industrial --y más específicamente agroindustrial-- provenientes de los países en desarrollo que sufren el efecto negativo de estas medidas. Esto puede verse con más detalle en el cuadro 5.

Las medidas que restringen el volumen de las importaciones agrícolas que tienen su origen en los países en desarrollo abarcan un porcentaje mayor de dichas importaciones, a medida que se eleva el grado de procesamiento industrial. Catorce de los diecisiete productos agrícolas observados en el cuadro (82%) muestran esta tendencia.^{20/} En el mencionado cuadro, los promedios globales encubren las situaciones analizadas. En efecto, en el rubro agrícola, los tres productos --de un total de diecisiete-- en donde no se verifica la progresividad, tienen una ponderación suficiente para revertir la tendencia que muestra el promedio. Pero un examen de la frecuencia con que se presentan los casos de progresividad permite clarificar y comprender mejor el promedio estadístico. La situación contraria se presenta en el promedio correspondiente a los productos minerales, debido a la alta ponderación de los productos siderúrgicos, que están sujetos a un claro escalonamiento --de acuerdo con el grado de elaboración-- en el uso de medidas no arancelarias que afectan el volumen.

Cuadro 2
IMPORTACIONES AFECTADAS POR DETERMINADAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS APLICADAS
EN ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS DE ECONOMIA DE MERCADO a/

Categoría de medidas no arancelarias	Productos <u>c/</u>	Participación porcentual en las importaciones <u>b/</u>			
		1981	1982	1983	1984 <u>d/</u>
1. Medidas paraarancelarias	Todos	0.8	1.3	1.3	1.3
	Agrícolas	1.8	6.0	6.2	6.2
	Industriales	0.2	1.0	1.0	0.9
2. Control de niveles de precios	Todos	2.2	3.0	2.9	2.6
	Agrícolas	9.3	12.0	12.2	12.6
	Industriales	2.3	3.4	3.2	2.5
incluidos:					
a) Precios mínimos y vigilancia de los mismos	Todos	1.7	2.4	2.3	1.8
	Agrícolas	9.3	12.0	12.0	12.4
	Industriales	1.4	2.3	2.0	1.0
b) Imposición de precios mínimos	Todos	1.4	1.7	1.9	1.9
	Agrícolas	7.6	10.2	10.2	10.2
	Industriales	1.2	1.3	1.6	1.6
3. Control del nivel del volumen	Todos	23.0	23.3	23.5	23.9
	Agrícolas	22.8	25.5	25.6	25.5
	Industriales	11.3	11.5	11.8	12.5
incluidas:					
a) Restricciones cuantitativas	Todos	10.8	11.2	11.0	11.4
	Agrícolas	19.5	22.2	22.4	22.3
	Industriales	8.5	8.8	8.4	9.1
b) Vigilancia del volumen	Todos	13.0	12.9	13.2	13.8
	Agrícolas	3.6	3.6	3.6	3.7
	Industriales	4.4	4.1	4.7	5.8

Fuente : Base de datos de la UNCTAD sobre medidas comerciales.

a/ Austria, Australia, CEE (10), Estados Unidos, Finlandia, Japón, Noruega y Suiza.

b/ Todas las relaciones referentes a las MMA se calcularon utilizando los coeficientes de ponderación en función del comercio de importación de 1981.

Los cálculos se realizaron a nivel de renglón arancelario y los resultados se agregaron a los niveles de los correspondientes grupos de productos.

c/ Se entiende por "todos", los productos incluidos en las partidas 0101 a 9999 de la NCCA; por "agrícolas" los incluidos en las partidas 0101 a 2402 y por "industriales" los de las partidas 2801 a 9906.

d/ Medidas vigentes durante el primer semestre de 1984.

Cuadro 3
IMPORTACIONES AFECTADAS POR DETERMINADAS CATEGORIAS DE MEDIDAS NO ARANCELARIAS EN LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS DE ECONOMIA DE MERCADO, POR GRUPOS DE EXPORTADORES a/ b/ c/
(Primer semestre de 1984)

Participación porcentual en las importaciones procedentes de:			
Categoría de medidas no arancelarias	Países desarrollados de economía de mercado	Países en desarrollo	Países socialistas de Europa oriental y Asia
Todas las medidas d/	21,1	35,0	34,4
de las cuales:			
Medidas paraarancelarias	1,4	1,0	1,6
Control de niveles de precios	3,3	1,6	4,4
Control del nivel del volumen	17,8	33,5	33,3

Fuente: Base de datos de la UNCTAD sobre medidas comerciales.

- a/ CEE, Japón, Australia, Nueva Zelandia, Canadá, Austria, Suiza, Finlandia, Noruega y Suecia.
- b/ Promedio no ponderado de aranceles realmente aplicados a los productos en cuestión, ya sea con trato de nación más favorecida o con trato preferencial.
- c/ Se han usado indicadores para medir en general la magnitud del cambio en la progresividad arancelaria: la diferencia absoluta entre el arancel en dos etapas sucesivas de elaboración y la relación porcentual entre ambos aranceles medios.
- d/ Cabe señalar que es posible que más de una medida en las diferentes subcategorías pueda aplicarse al mismo producto. Por consiguiente, la suma de las medidas de las subcategorías supera el total.

Cuadro 4
 IMPORTACIONES AFECTADAS POR DETERMINADAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS APLICADAS A CIERTOS SECTORES
 DE PRODUCTOS EN LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS DE ECONOMIA DE MERCADO a/ b/ c/
 (Primer semestre de 1984)

 Participación porcentual en las importaciones procedentes de:

Grupos de productos	Países desarrollados de economía de mercado	Países en desarrollo	Países socialistas de Europa oriental y Asia
Agrícolas	41,2	38,6	42,8
Textiles y prendas de vestir	23,9	51,0	50,4
Siderúrgicos	43,7	39,0	51,4
Calzado	3,2	8,0	25,0
Maquinaria eléctrica	12,4	14,1	18,6

Fuente : Base de datos de la UNCTAD sobre medidas comerciales.

a/ CEE, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Austria, Suiza, Finlandia, Noruega y Suecia.

b/ Promedio no ponderado de aranceles realmente aplicados a los productos en cuestión, ya sea con trato de nación más favorecida o con trato preferencial.

c/ Se han usado indicadores para medir en general la magnitud del cambio en la progresividad arancelaria: la diferencia absoluta entre el arancel en dos etapas sucesivas de elaboración y la relación porcentual entre ambos aranceles medios.

Cuadro 5
MEDIDAS APLICADAS EN PAISES DESARROLLADOS DE ECONOMIA DE MERCADO Y PAISES EN DESARROLLO
PARA LIMITAR EL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO

		INCIDENCIA EN PRODUCTOS PRIMARIOS Y ELABORADOS	
		(Porcentajes)	
Producto	Etapa de elaboración	NCCA	Medidas de restricción de volumen de los países desarrollados de economía de mercado
Productos agrícolas	primarios		25
	elaborados		26
Carnes	fresca	0201-04,06	49
	elaborada	1601-03	43
Pescado	fresco	0301-03	35
	elaborado	1604-05	31
Legumbres	frescas	0701-03,05,06,1204-06,08	39
	elaboradas	0704,1103-06,1904,2001-02	48
Frutas	frescas	0801-09,0812	20
	elaboradas	0810,11,13,2003-07	54
Café	verde, tostado	0901	11
	extractos	2102	17
Aceites	semillas oleaginosas	1201	33
	aceites	1507	56
Azúcar	en bruto	1701	78
	elaborada	1701,03,04,05	56
Cacao	en grano	1801	14
	elaborado, chocolate	1803-06	11
Tabaco	sin elaborar	2401	22
	elaborado	2402	6
Caucho	natural	4001	14
	elaborado	4005-09,15	13
	artículos de caucho	4010-14,16	26
Cuero	pieles y cueros sin curtir	4101	6
	cuero	4102-08,10	9
	artículos de cuero	4201-05,6401-06	12
Madera	en bruto	4403-04	6
	simplemente trabajada	4405-07,13	9
	manufacturada	4408-12,14-28	12
Papel	madera para pulpa	4403	6
	material para fabricar papel	4701-02	-
	productos de papel	4801-21	8
Lana	en bruto	5301	-
	cardada y peinada	5305	44
	hilados	5306,07,10	57
	tejidos de lana	5311	72

Cuadro 5 (conclusión)

Producto	Etapa de elaboración	NCCA	Medidas de restricción de volumen de los países desarrollados de economía de mercado
Algodón	en rama	5501	6
	cardado y peinado	5504	44
	hilado	5505,06	61
	tejidos	5507,09	57
Yute	en rama	5703	
	tejidos	5710	33
	sacos	6203	44
Sisal	fibras	5704	
	cordajes	5904-06	56
Productos minerales	primarios		8
	elaborados		12
Minerales metálicos		2601	17
Hierro, acero	semielaborado	7301,02,04,05	10
	elaborado	7306-18	23
Cobre	sin forjar	7401-02	3
	trabajado	7403-08	3
Aluminio	sin forjar	7601	39
	trabajado	7602-06	16
Plomo	sin forjar	7801	6
	trabajado	7802-05	6
Zinc	sin forjar	7901	22
	trabajado	7902-04	3
Estaño	sin forjar	8001	
	trabajado	8002-05	
Fosfatos	naturales	2510	15
	ácidos fosfóricos	2810	15
	superfosfatos	3108	6

Fuente : Base de datos de la UNCTAD sobre medidas no arancelarias:

ET, 10-2000
 85-01, 81-8000
 2000
 50-100-
 15-100-
 100-
 200-
 00, 50, 200-
 110-

Otro ángulo interesante es el que se relaciona con el grado de utilización de estas medidas por parte de los principales países industrializados. Las observaciones que se hacen se limitan a los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón y atañen a las importaciones originadas en América Latina. (Véase el cuadro 6.)

En el caso de los Estados Unidos, los mayores porcentajes afectados corresponden a las restricciones "voluntarias" (7.5%) para los productos industriales y a otras restricciones cuantitativas (17.5%) para los agrícolas. En el caso de la Comunidad Económica Europea, se hace un uso no sólo más intenso sino también más diversificado de los diferentes tipos de medidas. Para los productos agrícolas, resalta el uso de las restricciones cuantitativas que --con la excepción de Francia-- afecta más del 40% de las importaciones agrícolas provenientes de América Latina que efectúan los demás países de la Comunidad. También se usan los gravámenes variables para restringir las importaciones de productos agrícolas desde nuestra región. En la esfera industrial, las medidas más frecuentemente utilizadas por la Comunidad, en sus importaciones desde América Latina son las restricciones voluntarias, los sistemas de vigilancia y las medidas antidumping.

En consecuencia, la intensidad y variedad de las medidas proteccionistas aplicadas por la Comunidad son muy superiores a las de los Estados Unidos. El ejemplo más notable de esta flexibilidad operativa corresponde a los gravámenes variables. En el cuadro 7 se calculan relativamente los niveles arancelarios y equivalentes ad-valorem de los gravámenes variables para determinados productos de origen agrícola. Una somera mirada al cuadro permite comprobar la importancia decisiva de este tipo de barreras en el marco del proteccionismo comunitario, la que destaca más claramente en comparación con el efecto de los mecanismos arancelarios tradicionales.

En el caso de la Comunidad, diez de los dieciocho productos incluidos en el cuadro presentan gravámenes variables decididamente más altos que los aranceles respectivos. Importa recalcar, además, que el carácter variable de este instrumento permite dosificar su aplicación de acuerdo con las circunstancias. Este rasgo se registra más claramente en el cuadro 8, en el que, para los períodos bienales que se indican, se expresa no sólo el equivalente ad-valorem promedio de los gravámenes variables, sino también la gama de sus oscilaciones dentro de cada período. Obsérvese que los equivalentes nominales más altos y fluctuantes del cuadro corresponden al azúcar, producto con respecto al cual la Comunidad practicó un activo proceso de sustitución de importaciones hasta convertirse en una exportadora neta.

En materia de "estilos" proteccionistas, el caso del Japón es muy especial, por el alto porcentaje de las exportaciones provenientes de América Latina que están sujetas a restricciones cuantitativas (75%) y por la falta de otras medidas proteccionistas de carácter no arancelario --con la excepción de los contingentes arancelarios (4.6%). Cabría suponer que en el Japón gravitan con especial rigor ciertas medidas que, en el léxico del listado de la UNCTAD, podrían denominarse "fuera de frontera". Pero la fundamentación de esta hipótesis requeriría de una investigación específica referida a este país.

Cuadro 6
BARRERAS NO ARANCELARIAS APLICADAS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE PAISES DESARROLLADOS
A IMPORTACIONES AGRICOLAS (a) E INDUSTRIALES (b) PROVENIENTES DE AMERICA LATINA

Importador	Tipo de barrera no arancelaria														Valor en millones de dólares (1980)	
	Restricciones voluntarias		Continuantes arancelarios		Sistemas de vigilancia		Restricciones cuantitativas		Gravámenes variables		Derechos anti-dumping		Otras medidas de control de precios			
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Austria	0.0	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0	59.4	0.7	1.2	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	248	83
CEE (9) :																
Bélgica-Luxemburgo	0.0	6.1	2.1	0.4	0.0	13.2	51.7	0.4	5.3	0.0	0.0	0.2	0.4	2.3	526	343
Dinamarca	0.0	15.8	0.0	0.1	0.1	19.7	43.7	0.4	5.2	0.0	0.0	13.8	0.3	4.5	395	52
Francia	0.0	5.4	1.4	0.1	5.8	33.6	4.6	1.5	1.1	0.0	0.0	0.6	1.3	1.1	1,467	751
Rep.Fed. de Alemania	0.8	12.1	4.3	0.8	0.7	4.3	46.3	0.4	2.0	0.0	0.0	1.6	2.1	2.5	2,824	1,676
Irlanda	0.0	13.0	3.1	4.4	0.0	3.3	48.5	0.0	6.7	0.0	0.0	2.1	0.1	0.6	56	37
Reino Unido	0.0	3.7	4.5	0.7	1.0	7.6	56.4	0.1	5.1	0.0	0.0	4.3	1.2	2.0	1,092	1,220
Países Bajos	0.0	8.6	2.2	1.0	0.2	9.2	43.6	0.1	3.8	0.0	0.0	2.1	6.1	3.5	1,426	325
Italia	0.0	9.9	3.7	0.3	8.6	15.5	51.4	0.5	7.4	0.0	0.0	1.9	4.7	6.0	1,216	1,310
Japón	0.0	0.0	4.6	0.0	0.0	0.0	75.2	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,236	1,851
Noruega	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.9	9.2	0.0	0.0	0.0	0.0	7.0	0.0	228	219
Suecia	0.0	4.4	0.0	0.0	0.0	1.4	78.3	8.9	6.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	470	203
Suiza	0.0	0.0	0.0	0.0	59.8	2.0	15.1	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	349	393
Estados Unidos	0.0	7.5	0.0	0.0	0.0	0.0	17.5	0.3	0.0	0.0	0.8	0.9	4.0	2.6	8,196	8,638

Fuente : Base de datos de la UNCTAD sobre las medidas comerciales.

Cuadro 7

PROTECCION NOMINAL DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS DE LA CEE Y DE SUECIA ANTES DE LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO

CUCI Descripción del producto	Comunidad Económica Europea						Suecia				
	Campo de aplicación de gravámenes a/		Protección nominal			Campo de aplicación de gravámenes a/		Protección nominal			
	Porcentaje de los rendimientos a- rancelarios	Valor de las importaciones (en miles de dólares)	Aranceles	Gravámenes	Total	Porcentaje de los rendimientos a- rancelarios	Valor de las importaciones (en miles de dólares)	Aranceles	Gravámenes	Total	
											%
0 Productos alimenticios y animales vivos											
00 Productos alimenticios y animales vivos	33.4	1,828	11.8	18.2	30.0	12.2	505	4.2	10.1	14.3	
01 Carnes y preparados de carne	39.5	188,887	18.1	30.4	48.5	79.4	43,646	0.0	62.0	62.0	
02 Productos lácteos y huevos de aves	29.4	892	18.4	152.9	171.3	100.0	15,471	0.0	77.3	77.3	
03 Pescado y sus preparados	0	0	12.8	-	12.8	4.1	60	3.7	12.0	15.7	
04 Cereales y sus preparados	41.9	355,330	15.2	52.1	67.3	48.0	16,025	6.3	65.9	72.2	
05 Legumbres y frutas	8.2	91,936	16.4	37.1	53.8	4.0	170	7.1	6.6	13.7	
06 Azúcar y preparados de azúcar y miel	38.5	97,075	53.1	12.0	65.1	59.3	13,175	8.7	105.8	114.5	
07 Café, té, cacao, especias	6.9	0	10.8	51.0	61.8	0.0	0	6.4	0.0	6.4	
08 Piensos para animales	8.4	11	5.4	56.0	61.4	2.5	53	2.1	0.0	2.1	
09 Preparados comestibles diversos	13.4	8	19.2	47.3	66.5	35.8	6,432	4.1	20.2	24.3	
1 Bebidas y tabaco											
11 Bebidas	0	0	27.0	-	27.0	0	0	25.1	-	25.1	
12 Manufacturas de tabaco	0	0	61.4	-	61.4	0	0	40.2	-	40.2	
4 Aceites de origen vegetal y animal											
41 Aceites y grasas de origen animal	9.6	14	3.5	31.8	35.3	44.5	483	0.0	116.2	116.2	
42 Aceites y grasas fijos de origen vegetal	15.6	16,640	11.4	39.2	50.6	77.3	20,597	0.1	77.7	77.8	
43 Aceites y grasas de origen animal elaborados	11.2	0	7.5	1.1	8.6	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	

Fuente: Adaptado de Alexander J. Yeats. Trade Barriers Facing Developing Countries: Commercial Policy Measures and Shipping, Macmillan Press, Londres, 1979, p. 132, y Gary Sampson y Alexander Yeats, "Do Import Levies Matter? The Case of Sweden", Journal of Political Economy, Vol. 84, N 4, p. 883.

a/ Puesto que el cuadro obtuvo sus datos de dos fuentes diferentes, los datos comerciales para Suecia corresponden a 1970 y los de la Comunidad Económica Europea a 1974.

Cuadro 8
ESTIMACIONES DE EQUIVALENTES AD VALOREM DE LOS GRAVÁMENES VARIABLES, LOS ARANCELES Y OTRAS MEDIDAS
NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN LA IMPORTACION DE ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS EN LA CEE

Producto	Arancel promedio de NMF	Otras barreras no arancelarias a/	Período	Equivalentes ad valorem de los gravámenes variables a la importación b/		
				Promedio	Máximo	Mínimo
Trigo	20.0	L, VL	1975-76	41.3	101.0	22.1
			1977-78	116.3	143.5	96.7
			1979-80	69.9	103.0	39.3
			1981-82	46.0	51.0	36.9
Avena	13.0	L, VL	1975-76	24.6	48.4	10.8
			1977-78	91.0	125.4	45.9
			1979-80	77.1	150.8	19.6
			1981-82	15.5	29.2	3.7
Trigo duro sin moler	20.0	L, VL	1975-76	45.4	139.8	5.0
			1977-78	130.8	163.7	103.0
			1979-80	69.8	130.0	29.8
			1981-82	55.5	74.3	27.9
Maíz	9.0	CT, VL	1975-76	31.5	62.6	17.0
			1977-78	98.2	120.7	57.1
			1979-80	84.1	107.0	53.2
			1981-82	53.3	83.0	41.6
Cebada	13.0	L, VL	1975-76	23.2	43.1	6.6
			1977-78	100.6	141.2	42.1
			1979-80	75.0	152.2	27.7
			1981-82	40.7	54.3	18.7
Centeno	16.0	L, VL	1975-76	46.6	64.7	28.3
			1977-78	94.6	116.3	71.6
			1979-80	66.9	118.0	25.5
			1981-82	17.1	23.7	11.5
Azúcar sin refinar c/	80.0	L, VL	1977-78	195.5	217.2	173.8
			1979-80	75.9	182.0	0.0
			1981-82	38.1	79.5	0.2

Fuente : Estimaciones de la Secretaría de la UNCTAD.

a/ Las siglas que corresponden a las diversas formas de barreras no arancelarias aplicadas a estos productos son las siguientes: L = licencias de importación, VL = gravámenes variables a la importación y CT = derechos compensatorios.

b/ Estimaciones basadas en promedios trimestrales de la incidencia ad valorem de los gravámenes variables a la importación.

c/ No se dispone de datos publicados acerca de los gravámenes al azúcar antes del tercer trimestre de 1977.

G. Carácter discriminatorio del proteccionismo contra las exportaciones de América Latina. Algunas estimaciones

El análisis que se hace en esta sección, aporta una prueba significativa del carácter discriminatorio, en contra de América Latina, del proteccionismo de los países desarrollados.

En el cuadro 9 se constata, para los tres principales mercados del mundo desarrollado, lo siguiente: i) En cuanto al promedio ponderado del nivel arancelario referido a los casos del Japón y la Comunidad Económica Europea, América Latina es la región en desarrollo que soporta los niveles más altos y, por lo tanto, la que más padece de esta modalidad de proteccionismo. En cuanto a los Estados Unidos, el nivel arancelario que enfrenta la región es inferior al de Asia pero superior al de Africa. ii) Una situación análoga se comprueba en cuanto al indicador de proteccionismo no arancelario que figura en el mismo cuadro. En el caso de la Comunidad y del Japón, los países latinoamericanos son, por amplio margen, los que enfrentan el más alto nivel de esta forma de proteccionismo. Nuevamente en el caso de los Estados Unidos, la región se ubica entre los niveles de protección moderadamente superiores --que afectan las importaciones provenientes de Asia-- y los muy inferiores de las importaciones provenientes de Africa.

En relación con el tipo de medidas discriminatorias no arancelarias que enfrenta América Latina, puede verse en el cuadro 10 que la discriminación se comprueba precisamente en las restricciones cuantitativas, las que --como ya se observó-- constituyen el grupo más importante de medidas no arancelarias.^{21/} En el total de productos, el porcentaje de importaciones afectadas por restricciones cuantitativas es, en el caso de las importaciones latinoamericanas, el doble (10%) que para las importaciones totales (5%). Ello es así, en parte, debido a la mayor proporción de productos agrícolas de las importaciones desde América Latina, puesto que allí se concentran las restricciones cuantitativas. En cuanto a los productos industriales, hay una gama más variada de medidas, pero engloban un porcentaje más moderado de las importaciones provenientes de América Latina. Tal es el caso de las restricciones "voluntarias" (6.7%), los sistemas de vigilancia (4.2%) y otras medidas de control de precios (2.3%). Nótese, sin embargo, que sólo en la primera de estas tres medidas se manifiesta una discriminación en contra de América Latina.

Existen algunos productos de especial interés para la región que registran un porcentaje mucho más alto de importaciones afectadas por alguna medida no arancelaria. (Véase otra vez cuadro 10.) En muchos de ellos se nota, además, una discriminación en contra del producto latinoamericano. Tal acontece por ejemplo: i) con la carne, en el caso de los contingentes arancelarios y de otras restricciones cuantitativas; ii) con el azúcar, en el caso de otras restricciones cuantitativas y de los gravámenes variables; iii) con el cobre, en el caso de los sistemas de vigilancia; iv) con el hierro y el acero, en el caso de las restricciones voluntarias, los sistemas de vigilancia y otras medidas de control de precios; v) con el cuero, en el caso de las medidas antidumping. Además, aunque no se observe una discriminación significativa en contra de América Latina --caso del azúcar, por ejemplo-- el perjuicio ocasionado a los países latinoamericanos es, en igualdad de circunstancias, mayor por la alta gravitación del producto en sus exportaciones totales.

Cuadro 9
BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS IMPUESTAS A LAS IMPORTACIONES EN
LOS MERCADOS DE LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS
 (Valor del comercio en millones de dólares)

Exportador \	Importador						
	Austria	CEE (9)	Japón	Noruega	Suecia	Suiza	Estados Unidos
Países en desarrollo de							
América	414	21,562	5,651	521	1,197	743	36,731
Africa	692	43,099	2,703	249	1,036	802	28,830
Asia	1,760	95,777	70,494	739	3,330	1,902	43,910
Países socialistas	2,085	26,593	6,622	393	1,746	1,547	2,439
Países desarrollados de economía de mercado	17,462	166,717	49,525	14,663	26,013	31,425	116,877
Tasa arancelaria media ponderada ^{a/}							
Países en desarrollo de							
América	1.0	2.6	5.1	0.3	0.5	4.5	2.0
Africa	1.6	0.2	2.4	0.0	0.1	1.5	0.7
Asia	5.5	0.9	3.7	2.0	2.4	2.2	3.3
Países socialistas	4.1	4.2	6.4	2.5	2.1	2.6	7.8
Países desarrollados de economía de mercado	11.6	3.4	8.6	4.9	4.3	3.4	3.1
Proporción de las importaciones sujetas a barreras no arancelarias ^{b/}							
Países en desarrollo de							
América	37.7	27.7	18.5	21.7	33.8	36.3	7.3
Africa	2.8	10.4	10.6	14.0	3.6	85.2	0.8
Asia	3.0	9.9	4.8	11.6	9.2	53.2	10.2
Países socialistas	4.2	33.9	13.3	38.1	4.7	71.1	23.1
Países desarrollados de economía de mercado	6.7	19.7	19.9	10.1	7.0	22.7	6.8

Fuente : Base de datos de la UNCTAD sobre las medidas comerciales.

^{a/} Promedio, ponderado en función del volumen del comercio, de las tasas arancelarias preferenciales de nación más favorecida estatuida.

^{b/} Las estimaciones se basan en : 1) información para 1983, según renglones arancelarios, acerca de determinadas barreras no arancelarias (por ejemplo, restricciones "voluntarias" a las exportaciones, prohibiciones totales y condicionales, contingentes, autorizaciones discrecionales de importación, licencias automáticas, Acuerdo Multifibras, contingentes arancelarios, gravámenes variables, investigaciones y derechos antidumping y compensatorios, sistemas de precio mínimo y vigilancia de las importaciones); y 2) datos de renglones arancelarios acerca de las importaciones en 1980. En el caso de la CEE, se hicieron estimaciones separadas para cada uno de los Estados miembros, tomando en cuenta las medidas aplicadas tanto en el plano de la Comunidad como en el plano nacional.

Cuadro 10
BARRERAS NO ARANCELARIAS IMPUESTAS POR GRANDES PAISES DESARROLLADOS DE ECONOMIA DE MERCADO A LAS IMPORTACIONES
LATINOAMERICANAS (a) Y AL TOTAL DE SUS IMPORTACIONES (b) DE DETERMINADOS GRUPOS DE PRODUCTOS

Importador	Restricciones voluntarias		Contingentes arancelarios		Sistemas de vigilancia		Restricciones cuantitativas		Gravámenes variables		Derechos anti-dumping		Otras medidas de control de precios		Valor en millones de dólares (1980)	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Todos los productos	1.7	2.8	0.6	0.9	2.9	4.2	10.3	5.1	0.6	0.7	0.4	0.2	1.5	1.8	66,757	851,341
Productos agrícolas	0.1	1.4	1.7	3.2	2.2	2.4	33.8	29.8	1.8	6.3	0.3	0.1	3.0	4.0	19,729	89,678
Productos industriales	6.7	5.0	0.2	0.7	4.2	5.6	0.7	2.6	0.0	0.0	1.2	0.3	2.3	2.6	17,100	444,314
Carnes	3.2	8.9	34.8	17.4	6.4	7.2	41.4	29.7	4.2	11.6	0.0	0.0	0.0	1.6	729	5,054
Azúcar	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	99.9	92.3	10.4	8.4	0.0	0.0	0.0	0.0	1,890	4,813
Cobre	0.0	0.0	0.0	0.0	7.5	6.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,923	8,167
Minerales	0.0	0.0	0.4	0.7	2.8	2.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5,225	20,439
Hierro y acero	13.6	6.0	1.4	2.8	21.4	18.8	0.7	2.3	0.0	0.0	7.8	2.0	33.0	27.6	754	18,906
Cuero	0.4	0.6	0.0	0.0	13.7	17.6	0.0	4.5	0.0	0.0	10.2	1.0	2.2	0.2	860	9,133
Productos químicos	0.0	0.0	0.4	0.3	0.3	2.8	6.0	7.9	0.0	0.0	0.0	0.2	3.6	1.4	1,211	36,016

Fuente : Base de datos de la UNCTAD sobre medidas comerciales.

Conviene examinar de manera sucinta el comportamiento proteccionista de cada uno de los tres principales mercados industrializados para las exportaciones de América Latina --Estados Unidos, CEE y el Japón-- atendiendo a la repercusión diferencial sobre cada uno de los países latinoamericanos. No se pretende aquí hacer un examen sistemático y exhaustivo, sino observar algunos rasgos de interés que puedan sugerir sesgos en la política proteccionista. (Véase el cuadro 11.)

En el caso de los Estados Unidos, los niveles arancelarios medios son bajos y con la excepción de los que se aplican a Barbados, Haití y el Uruguay, son inferiores al 5%. En cuanto a las restricciones no arancelarias, los cinco países latinoamericanos que acusan el más alto indicador son la República Dominicana (44.5%), Barbados (39%), Guyana (30.2%), Haití (27.4%) y Panamá (24%), lo que parecería indicar un sesgo discriminatorio en contra de los productos --o de los países-- de la Cuenca del Caribe. Sin embargo, los cinco países que registran los niveles más bajos también pertenecen a la misma zona. En consecuencia, no se pueden hacer generalizaciones válidas a partir de estos datos. En cuanto a los países grandes, el porcentaje de importaciones afectadas provenientes de la Argentina (15.4%) y el Brasil (17.2%) es claramente superior al de México (5.1%).

En el caso de la Comunidad Económica Europea, los niveles arancelarios medios son más altos y superan el 5% para Cuba (11.1%), Panamá (8.6%), Costa Rica (7.2%), el Ecuador (6.9%), Honduras (5.7%) y Colombia (5.2%). Por el contrario, se observa una clara preferencia arancelaria en favor de los países del Caribe de habla inglesa con porcentajes nulos de afectación para las exportaciones de Bahamas, Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname y Trinidad y Tabago. En cuanto a las restricciones no arancelarias impuestas por la Comunidad, los cinco países más afectados son Colombia (73.3%), el Uruguay (37%), la Argentina (34.0%), el Brasil (27.7%), y Jamaica (22%). Por otro lado, los menos afectados por este tipo de restricciones son Granada (0.0%), la República Dominicana (0.4%), Bolivia (0.2%), Barbados (0.8%) y Suriname (1.5%). En suma, se observan indicios de un sesgo preferencial por parte de la Comunidad hacia los países pequeños, especialmente del Caribe de habla inglesa, y otro discriminatorio hacia algunos países grandes y medianos de la región, sea por su agricultura de clima templado o por su mayor competitividad en la esfera industrial. Resulta llamativo el alto porcentaje de importaciones colombianas sujetas a alguna forma de restricción.

En el caso del Japón, los niveles arancelarios medios más altos se comprueban para las exportaciones del Ecuador (14.6%), México (12%), Guatemala (8.5%), el Brasil (6.5%), Paraguay y la República Dominicana (5.1%). Los más bajos (0.0%) corresponden a Bahamas, Barbados, Granada, Nicaragua y Bolivia. El porcentaje de importaciones afectado por medidas no arancelarias es mucho más alto y muestra mayor frecuencia relativa que en los casos de los Estados Unidos y la Comunidad. Los cinco niveles más altos que se aplican corresponden a las exportaciones de Honduras (91%), Haití (82.7%), Jamaica (82%), Costa Rica (63%) y Colombia (60.5%).

Cuadro 11
BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS IMPUESTAS A LAS IMPORTACIONES DE PAISES LATINOAMERICANOS
EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LOS PAISES DESARROLLADOS

Exportador	Valor de importaciones en 1980, en millones de dólares							Tasa arancelaria media ^{b/}						Proporción de las importaciones sujetas a barreras no arancelarias ^{b/}							
	Austria	CEE(9)	Japón	Noruega	Suecia	Suiza	EE.UU.	Austria	CEE(9)	Japón	Noruega	Suecia	Suiza	EE.UU.	Austria	CEE(9)	Japón	Noruega	Suecia	Suiza	EE.UU.
Argentina	20	2,435	293	25	54	70	739	3.4	4.2	3.2	1.8	0.8	1.7	4.2	18.8	34.0	20.3	61.6	57.0	82.4	15.4
Bahamas	0 ^{a/}	870	18	-	14	2	1,373	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	26.8	2.4	1.6	-	0.0	2.8	0.0
Barbados	0	359	0	0	0	1	96	31.4	0.0	0.0	5.7	0.0	0.1	5.9	2.9	0.8	0.6	100.0	0.0	0.0	39.0
Bolivia	1	201	29	0	1	1	182	0.6	0.2	0.5	3.3	0.9	4.0	0.4	58.6	0.2	7.8	11.4	9.7	41.8	7.8
Brasil	125	5,705	1,558	141	257	157	3,685	1.2	2.3	6.5	0.5	0.6	1.2	2.6	39.9	27.7	15.8	3.5	73.5	42.8	17.2
Colombia	41	1,498	175	54	150	69	1,252	0.5	5.2	2.6	1.3	1.0	5.2	1.8	76.4	73.3	60.5	7.6	90.1	38.2	17.6
Costa Rica	18	253	14	5	23	31	357	0.0	7.2	2.9	0.0	0.0	11.6	2.5	42.4	9.3	63.1	0.1	61.0	80.4	21.6
Chile	16	1,818	650	3	67	7	536	0.8	0.4	1.1	1.1	0.1	1.2	1.1	5.4	12.7	10.2	18.8	4.4	35.9	2.8
Cuba	4	339	192	1	1	7	-	0.0	11.1	21.6	0.4	0.0	15.7	-	32.9	46.3	94.2	91.5	0.1	23.6	-
Rep. Dominicana	2	545	23	0	9	1	789	0.2	1.0	5.1	0.0	0.0	7.8	4.6	0.1	0.4	0.3	0.0	0.0	33.3	44.5
Ecuador	19	250	247	1	36	9	850	0.1	6.9	14.6	0.0	0.1	6.2	0.4	14.3	2.8	8.1	1.7	0.3	95.8	4.9
El Salvador	21	329	37	6	3	11	426	0.1	4.9	0.2	0.0	1.1	6.2	3.1	99.5	8.0	29.1	0.1	84.5	60.6	5.0
Granada	-	177	0	-	0	1	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	-	0.0	2.1	-	0.0	95.4	0.0
Guatemala	11	366	73	8	15	35	430	0.0	4.2	8.5	0.0	0.1	8.6	2.5	90.0	4.3	47.7	23.0	88.2	74.0	23.1
Guyana	0	158	21	7	2	0	120	0.0	0.0	1.7	0.0	0.0	0.0	2.4	0.0	4.8	44.3	0.0	0.0	0.0	30.3
Haití	0	879	1	1	2	2	253	0.5	4.2	0.8	0.0	12.3	7.5	5.9	2.1	1.6	82.7	45.8	95.3	86.7	27.4
Honduras	16	372	36	4	12	25	417	0.2	5.7	1.0	0.0	0.0	12.3	1.4	5.0	1.6	91.2	0.0	33.2	52.1	10.5
Jamaica	0	235	6	89	21	0	379	19.0	0.0	2.1	0.0	0.0	1.3	1.2	1.3	22.0	81.8	0.0	0.3	80.8	10.9
México	19	1,463	927	6	42	50	12,417	3.5	3.8	11.9	1.8	2.6	2.4	3.7	14.5	8.1	16.2	15.4	16.9	18.8	5.1
Nicaragua	9	117	16	0	1	11	214	0.0	3.7	0.2	0.0	0.0	8.5	3.0	98.4	6.0	36.4	76.2	87.8	96.5	21.5
Panamá	14	205	62	26	12	181	323	0.1	8.6	1.7	0.0	0.0	5.1	0.8	1.8	1.8	38.8	75.9	0.0	0.8	24.0
Paraguay	9	203	34	0	3	12	81	1.1	2.4	5.1	0.0	0.0	0.3	1.8	63.4	1.6	40.4	0.0	95.5	6.7	8.8
Perú	17	707	480	2	34	27	1,344	0.8	0.7	1.0	0.9	1.2	0.7	0.4	3.0	15.2	9.8	14.5	0.4	13.1	3.9
Suriname	0	268	30	75	0	1	109	0.3	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	54.3	0.0	0.0	3.5	0.0
Trinidad y Tabago	1	383	16	9	30	1	2,385	4.9	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	24.1	0.1	98.5	0.0	73.0	0.1
Uruguay	11	316	11	1	6	12	96	2.0	2.9	1.5	0.9	0.3	0.5	8.4	0.0	37.5	12.2	0.0	6.5	15.1	8.7
Venezuela	38	2,276	683	56	396	9	5,300	0.0	2.2	2.1	0.0	0.0	0.3	0.6	0.0	7.5	0.5	98.9	0.0	57.2	0.0

Fuente: Base de datos de la UNCTAD sobre las medidas comerciales.

^{a/} El cero indica menos de la mitad de un millón de dólares.

^{b/} Promedio no ponderado de aranceles realmente aplicados a los productos en cuestión, ya sea con trato de nación más favorecida o con trato preferencial.

Se han usado indicadores para medir en general la magnitud del campo en la progresividad arancelaria: la diferencia absoluta entre el arancel en dos etapas sucesivas de elaboración y la relación porcentual entre ambos aranceles medios.

Cabe destacar el caso de Cuba, que no registra comercio con los Estados Unidos y acusa los porcentajes más altos de proteccionismo arancelario y no arancelario por parte de la Comunidad y del Japón.

Conviene insistir, sin embargo, en que la estimación del proteccionismo no arancelario que afecta a la región, de acuerdo con la metodología anteriormente expuesta, da lugar a resultados imprecisos. Generalmente se reconoce que estas dificultades de medición constituyen un obstáculo práctico para negociar sistemáticamente la liberalización del comercio, especialmente en lo que atañe a las barreras no arancelarias. Sin embargo, a falta de metodologías más ajustadas, son al menos un punto de referencia que permite calcular órdenes de magnitud para las grandes regiones del mundo.

La estimación más precisa de los niveles globales de protección es un asunto que aún se encuentra en pleno proceso de elaboración.^{22/} Habida cuenta de estos reparos, cabría observar ahora el cuadro 12, incluido en un informe especial elaborado por la Secretaría de la UNCTAD para la CEPAL, en relación con el tema del proteccionismo.^{23/} Respecto de dicho cuadro, en el informe se dice textualmente: "se examina información relativa a las barreras comerciales que afectan a algunos de los principales productos de exportación de dos de los países latinoamericanos más endeudados: Argentina y Brasil. En él se incluyen productos representativos que alcanzaron un mínimo de 100 millones de dólares en exportaciones en 1980, con una indicación de los tipos de barreras no arancelarias (por ejemplo, contingentes, gravámenes, variables, etc.) que afectan a dichos productos en los mercados industriales y de los cálculos publicados acerca de los equivalentes ad-valorem de dichas restricciones (incluyendo el efecto de los aranceles). Para reunir esta última información, fue de gran utilidad un reciente informe del FMI, cuyos datos fueron complementados por información contenida en otras publicaciones especializadas (véanse las fuentes en las notas del cuadro).

"Como puede verse en el cuadro" --continúa el mencionado informe-- "los niveles de protección que afectan a estos productos de exportación claves, suelen ser muy altos y exceden con creces el 100%. Las exportaciones argentinas de trigo, que sobrepasaron los 800 millones de dólares en 1980, están afectas a niveles de protección que van entre 120% y 145% en la CEE y en el Japón; las exportaciones argentinas y brasileras de carne enfrentan barreras comerciales aún superiores (el respectivo nivel de protección se estima en más de 300% en el Japón). Asimismo, en el caso de las exportaciones de textiles y prendas de vestir, los niveles de protección oscilan entre 59% y 79% en la Comunidad Europea y en los Estados Unidos. El cuadro sugiere, asimismo, que son sumamente complejos los sistemas de protección que afectan a estos productos clave para la exportación y que algunos rubros como la carne, los preparados de frutas, el hierro y el acero están afectos a hasta siete distintos tipos de restricciones no arancelarias."

En los exámenes más profundos y pormenorizados del proteccionismo arancelario y no arancelario, como los que se hacen en el cuadro citado, se avala con singular fuerza la hipótesis del carácter marcadamente discriminatorio del proteccionismo de los centros en contra las exportaciones de América Latina.

Cuadro 12

NIVELES MEDIOS DE PROTECCION QUE ENFRENTAN LOS PRODUCTOS DE PRINCIPAL INTERES PARA LAS EXPORTACIONES DE ARGENTINA Y BRASIL

Exportador	Producto ^{a/}	Valor de las exportaciones en 1980 (millones de dólares)	Barreras no arancelarias aplicadas en los países industrializados ^{b/}	Niveles estimados de protección actual ^{c/}		
				CEE	Japón	EE.UU. de América
Argentina	Carne fresca (011)	686.9	1, 2, 3, 4, 5, 6	118	328	46
	Trigo (041)	816.1	2, 3, 4, 6, 7	120	145	0
	Maíz (044)	513.3	8, 2, 3, 6, 1	63	na	10
	Frutas y nueces (031)	180.5	8, 9, 1, 2, 6, 4, 10	36	194	na
	Legumbres frescas (054)	120.7	9, 3, 2, 4, 6, 11	42	84	25
	Azúcar y miel (061)	331.2	2, 3, 6, 4	160	44	27
	Semillas oleaginosas (221)	662.3	4, 6	na	na	na
	Fibras textiles (26)	411.0	12, 13, 14, 2	59	13	68
	Cuero (611)	310.3	4	18	25	5
	Hierro y acero (67)	143.9	15, 12, 16, 1, 17	43	8	35
Brasil	Prendas de vestir (84)	140.7	12, 13, 4	59	18	79
	Carne fresca (011)	289.1	1, 2, 3, 4, 5, 6	118	328	46
	Preparados de carne (013)	320.6	3, 2, 6, 4, 10	130	174	61
	Preparados de pescado (03)	132.6	8, 1, 2, 9, 4, 6	44	80	78
	Preparados de frutas (053)	375.3	2, 3, 12, 6, 4, 9	36	194	18
	Azúcar y miel (061)	374.4	2, 3, 6, 4	160	44	27
	Café y sus manufacturas (071)	2 773.1	18, 2, 6	93	161	39
	Cacao y sus manufacturas (072)	696.6	6	12	173	4
	Tabaco y sus manufacturas (12)	295.3	6, 7	74	352	20
	Hilados (65)	654.3	13	59	13	68
	Hierro y acero (67)	881.5	17, 15, 19, 12, 16, 1, 20	43	8	35
	Calzado (851)	387.9	12, 20, 4	27	16	9

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la UNCTAD.

^{a/} Los valores de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) figuran entre parentesis. Los valores comerciales de 1980 para estos productos se recopilaron de la publicación de la UNCTAD, *Yearbook of International Trade Statistics*, vol. I, Nueva York, 1982.

^{b/} En esta columna se indican los tipos de restricciones no arancelarias que se aplican a los productos de exportación en la Comunidad Económica Europea, el Japón y los Estados Unidos. La clave utilizada para designar las diversas formas de barreras no arancelarias es la siguiente: 1: contingente arancelario; 2: formalidades de licencia; 3: gravamen variable; 4: contingente general; 5: precio mínimo; 6: requisitos de salud e higiene; 7: monopolio estatal; 8: precio de referencia; 9: incremento estacional de aranceles; 10: concesión discrecional de licencias de importación; 11: prohibición; 12: autorización de vigilancia; 13: Acuerdo Multifibras; 14: normas; 15: investigación antidumping; 16: precio básico; 17: limitaciones "voluntarias" a la exportación; 18: componente variable; 19: derecho antidumping; 20: derecho compensatorio.

^{c/} Los niveles estimados de protección citados en esta columna se refieren a barreras arancelarias y no arancelarias. La información suministrada se obtuvo de las siguientes fuentes: Fondo Monetario Internacional, "Effects of Increased Market Access on Selected Developing Countries' Export Earnings: An Illustrative Exercise", Washington, 3 de mayo de 1984; UNCTAD, "Proteccionismo y Ajuste Estructural", TD/B/940, Ginebra, 17 de marzo de 1983; y A.J. Yeats, "Trade Barriers Facing Developing Countries", Londres, Macmillan Press, 1979. También hay que reconocer que los niveles de protección de los productos agropecuarios que figuran en el cuadro 11 pueden cambiar abruptamente, debido al carácter de las limitaciones comerciales que se aplican.

Valor de las
negociaciones
en 1980 (millones
de dólares)

Capítulo II

POTENCIALIDADES Y OPCIONES DE NEGOCIACION COMERCIAL
PARA AMERICA LATINA

A. Introducción

En este capítulo se examinan las potencialidades y opciones que, para orientar las negociaciones externas, tienen los países de América Latina en el marco de las relaciones económicas internacionales, tal como éstas se presentan en la década de los años ochenta. Se ocupa de las relaciones de comercio y, dentro de ellas, las que mantiene con los principales países desarrollados de la OCDE. Sin embargo, las relaciones de comercio y las negociaciones que ellas suponen no son un compartimiento estanco, susceptible de examinarse con independencia del resto de las relaciones y negociaciones económicas internacionales.

En primer lugar, se recapitula brevemente el trasfondo estructural del comercio latinoamericano y las posiciones negociadoras que se derivan de la relación centro-periferia. Dentro de esta perspectiva de largo plazo, se destaca el papel central de la industrialización latinoamericana, como elemento estructural dinámico, generador de nuevas opciones y potencialidades de negociación comercial.

En segundo lugar, se pone de relieve la evidente relación que existe entre el desarrollo industrial de cada nación latinoamericana y sus entrelazamientos e interacciones recíprocas, los que adquirieron una expresión concreta y programada con el proceso de integración económica regional que se inició en los años sesenta.

En tercer lugar, se examina brevemente las repercusiones financieras y comerciales de la evolución económica internacional en los años setenta y lo que va corrido de los ochenta. La región necesita un gran superávit comercial para hacer el intento de pagar los intereses --inusitadamente altos-- de su deuda externa, pero se enfrenta con un verdadero derrumbe de los precios de los productos básicos que exporta y con medidas proteccionistas cada vez mayores en casi todos sus principales rubros exportables de manufacturas. La vinculación íntima entre deuda y comercio ha creado condiciones apropiadas para explorar una opción estratégica cuyos rasgos generales se reseñan en el presente capítulo.

En cuarto y último lugar, se pasa revista a las potencialidades y opciones de negociación que, en materia comercial, se abren para la región: i) La aceptación de las nuevas reglas del juego en lo financiero y comercial parece llevar a cada país latinoamericano a la asfixia financiera y a la interrupción de su crecimiento. También significa un extraordinario aumento de su vulnerabilidad frente a los principales países industriales. ii) Aunque esta aceptación no sea irrestricta, la capacidad de negociación de cada país latinoamericano respecto de sus principales socios comerciales desarrollados presenta obvias limitaciones. iii) Las negociaciones multilaterales en el seno de la UNCTAD y el GATT son una instancia necesaria de acción conjunta de América Latina con el resto del mundo en desarrollo. Sin embargo, bien se sabe que los resultados de estas acciones, generalmente reivindicatorias, han sido desalentadoras, especialmente a partir de los años setenta. iv) Las negociaciones comerciales recíprocas de los países latinoamericanos, con el objeto de aprovechar al máximo el mercado regional, tienen actualmente mayor justificación ante las perspectivas de una agudización del proteccionismo de los países industrializados. v) El aprovechamiento creciente del mercado regional no excluye la necesidad del acceso a los mercados de los países desarrollados. En el marco de las presiones proteccionistas, el fomento de las exportaciones debe diversificar y flexibilizar los instrumentos y buscar vías para la acción conjunta, tanto a nivel regional como en las diferentes instancias y niveles de la acción subregional. vi) Dos aspectos susceptibles de reforzar la posición negociadora de América Latina, se relacionan con un mejor conocimiento del poder adquisitivo que tiene como importadora desde los países industrializados, y con un manejo más completo de sus mecanismos decisorios en materia de política comercial.

La idea central que se propone es que la capacidad negociadora de América Latina debe seguir desarrollándose en todos los frentes mencionados. Sin embargo, en este documento se ha centrado la preocupación en las potencialidades y limitaciones de las medidas enumeradas en punto vi). Tales temas no han sido objeto de un examen sistemático y conjunto por parte de los países latinoamericanos y este primer enfoque al respecto puede contribuir a fortalecer el poder de negociación de los países de América Latina y el Caribe.

El problema fundamental de la región es la recuperación de las condiciones mínimas que le permitan reanudar su desarrollo de largo plazo. La dinamización de las estructuras productivas de cada país latinoamericano dependerá --entre otros factores-- de la evolución general de los mercados nacionales, regionales y mundial. Dada la "fluidez" de la situación actual, hay que tener en cuenta todas las vías y tratar de diversificar al máximo las posibilidades de negociación, tanto de cada país como de la región en su conjunto.

B. El trasfondo estructural de la capacidad de negociación

La capacidad de negociación en la esfera comercial y financiera se apoya en las potencialidades productivas que la respaldan. La escala y el grado de desarrollo de las estructuras productivas de los países o grupos de ellos que negocian en el campo internacional, constituyen un trasfondo estructural básico de la capacidad negociadora que cada parte muestra.

Los países latinoamericanos continúan detentando una posición periférica en sus relaciones económicas con los centros. Esta posición deriva de la división internacional del trabajo, de la cual participa la región.

Una de las características de la relación centro-periferia, en su expresión más típica --que ya no corresponde a la realidad latinoamericana--, es el carácter bilateral de la relación comercial que cada país periférico de una misma "órbita" establece con la potencia industrial que funciona como centro de todas ellas.

Los países periféricos se vinculan entre sí de manera indirecta por intermedio de las potencias centrales, de quienes adquieren las manufacturas que éstas elaboran con los productos básicos que las propias naciones periféricas les exportan. En este caso extremo, las potencias centrales son intermediarias comerciales de todos ellos. Las relaciones de las naciones periféricas entre sí son inexistentes o precarias, porque su especialización primario-exportadora les impide diversificar su oferta exportable --vendiendo manufacturas-- o procesar materias primas adquiridas desde otros países periféricos. La falta de una vinculación o complementación productiva les impide intensificar su relación o complementación comercial.

Desde mediados del siglo XIX hasta el primer tercio del presente siglo, los países latinoamericanos mantuvieron una relación de este tipo con los grandes centros industriales. En fases posteriores, el proceso de industrialización se fue consolidando por sustitución de importaciones, apoyado en el crecimiento de los propios mercados nacionales. La diversificación productiva de cada país latinoamericano suponía una diversificación --potencial en un primer momento-- de su oferta exportable, pero esta oferta incipiente de manufacturas no era competitiva en el mercado de los centros y tampoco se proyectaba entre los propios países latinoamericanos. La inercia histórica de la compartimentación secular --muy anterior al proceso de industrialización-- se mantuvo hasta inicios de los años sesenta y dio lugar a expansiones manufactureras superpuestas y carentes de complementariedad. Esa diagramación de tipo radial del trazado de los flujos comerciales y financieros siguió predominando en las relaciones centro-periferia durante el período 1930-1960. Sin embargo, el creciente desarrollo industrial fue diversificando la oferta exportable de cada país latinoamericano. El cambio estructural en la esfera de la producción mostraba potencialidades de comercio recíproco que eran inexistentes en la etapa previa al proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

C. La industrialización y la interdependencia económica de América Latina

La industrialización latinoamericana acrecentó la oferta exportable y las posibilidades de un comercio recíproco. Esa potencialidad debía actualizarse con acciones deliberadas tendientes a lograr su concreción. A partir de los años sesenta, esas acciones permitieron la institucionalización del proceso de integración económica, caracterizado por un crecimiento acelerado de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas al mercado regional.

A lo largo de los años sesenta, el desarrollo industrial y la integración económica se estimularon recíprocamente. Con todas sus limitaciones, el proceso de integración económica acrecentó el potencial de negociación intrarregional y también --aunque en grado mucho menor-- el que América Latina podía desarrollar en su comercio con los centros.

Los diferentes esquemas regionales y subregionales de integración --ALALC, MOCA, Pacto Andino, CARICOM-- crearon una estructura institucional y un conjunto de foros para la negociación intrarregional que, sin desconocer sus deficiencias y limitaciones iniciales, se revelaron como elementos positivos de un proceso de unión para los países latinoamericanos y del Caribe. Con modificaciones y adiciones --como la transformación de ALALC en ALADI, o la creación del SELA--, el proceso de integración ha continuado y se han ampliado sus alcances hacia múltiples y variadas formas de cooperación, merced a la aparición de diferentes organismos de corte sectorial en las esferas alimentaria, energética, agrícola, industrial, etc.^{24/}

De este examen pueden sacarse dos conclusiones: Primera, que la creciente integración productiva, comercial, financiera e incluso monetaria de América Latina actualizó potencialidades que estaban latentes en el desarrollo industrial latinoamericano en décadas anteriores. Segunda, que estas potencialidades no podían concretarse de manera "espontánea" y requirieron arreglos políticos de alto nivel, que cristalizaron en la necesaria estructura institucional del proceso de integración y cooperación regionales.

D. La vulnerabilidad y dependencia creciente de América Latina en la esfera comercial y financiera

La disminución del ritmo de crecimiento de los centros, la crisis del petróleo, la privatización de las corrientes financieras, la tolerancia crediticia, fueron, en los años setenta, algunos de los aspectos centrales del entorno internacional latinoamericano.

Todos los países de la región participaron de la apertura de las abundantes corrientes crediticias, pero no ocurrió lo mismo con la apertura comercial. Algunos de ellos crearon condiciones cambiarias y fiscales que dejaron desprotegidas a sus industrias nacionales, produciendo retrasos, paralizaciones e incluso la destrucción parcial de sus aparatos productivos. Otros protegieron de manera más eficaz sus actividades internas e incluso desarrollaron políticas dinámicas e ingeniosas de fomento de las exportaciones.

A fines de los años setenta y en lo que va corrido de los ochenta, los países latinoamericanos han acrecentado su vulnerabilidad y dependencia en los terrenos financiero y comercial. En lo financiero, sobresale el insostenible servicio de la deuda con intereses calculados a tasas flotantes. En lo comercial, el menor dinamismo de los centros y su creciente proteccionismo han reducido los ingresos de exportación de los productos básicos y dificultado cada vez más la colocación de las manufacturas regionales.

La inserción más abierta en el mercado mundial contribuyó, en la segunda mitad de los años setenta, a desanimar los procesos de cooperación e integración en América Latina.

Sin embargo, aun con sus retardos y retrocesos, la industrialización y la integración latinoamericanas pueden volver a estimularse recíprocamente, pero a una escala superior. En el período 1930-1960 se dio un proceso de sustitución de importaciones a escala nacional. Luego, a lo largo de los años sesenta, la voluntad integracionista acrecentó el comercio intrarregional. En la segunda parte de los años setenta, la industrialización y la integración redujeron la intensidad de sus impulsos y en la década de los ochenta ambas han sufrido duros golpes. Sin embargo, aún están dadas las condiciones para iniciar un proceso de expansión productiva por sustitución de importaciones*/ concebido a escala regional.

La integración comercial de América Latina no refleja aún el desarrollo y la diversificación de sus fuerzas productivas. La inercia histórica de su relación con los centros ha conservado compartimentaciones perjudiciales. La región es simultáneamente exportadora e importadora de múltiples productos agrícolas, minerales y manufactureros. Muchos de esos productos tienen dificultades para penetrar en los mercados de los centros debido a medidas proteccionistas, en tanto que otros países latinoamericanos importadores de esos mismos productos carecen de divisas para comprarlos. Dicho de otra forma, muchos países latinoamericanos han disminuido el ritmo de crecimiento y acrecentado la capacidad productiva no utilizada, como consecuencia de la asfixia externa y el proteccionismo de los centros, por no poder comprar los insumos y equipos que requieren y por no poder exportar los bienes que producen.

El mercado regional puede ser un paliativo importante de esas carencias. Puede contribuir a la reactivación económica, mediante: i) la adquisición de insumos y equipos a proveedores latinoamericanos, en el marco de los arreglos de pagos y créditos recíprocos, con una menor utilización de divisas por unidad de valor importado; ii) la exportación, a otros compradores latinoamericanos, de múltiples productos primarios y manufacturados que son objeto de un proteccionismo creciente en el mercado de los centros.

La primera fase de este proceso de sustitución --la reducción de las importaciones desde los centros-- ya tuvo lugar en el primer quinquenio de los años ochenta, no por preferencias de los países latinoamericanos, sino por imposición de las circunstancias externas. Se trata, ahora, de sustituir esas importaciones con productos de origen latinoamericano, que encuentran dificultades de colocación en el mercado mundial, y cuyas posibilidades de venta en la región también se han reducido.

El mercado latinoamericano representa una proporción de las exportaciones regionales que, aunque significativa, es insuficiente para sustituir el mercado internacional. Tampoco es ese el objetivo que se persigue, pues

*/ Se habla de expansión productiva en general y no de industrialización solamente, porque la sustitución de importaciones con producción interna puede incluir múltiples productos primarios de origen agrícola y mineral.

autonomía y autarquía distan mucho de ser sinónimos. Además de los efectos reactivadores ya mencionados, un uso mejor y mayor del mercado regional puede contribuir a diversificar las opciones de negociación de los países latinoamericanos en su comercio con los centros. De esta manera, el avance hacia unas relaciones económicas latinoamericanas más "autocentradas" o "interdependientes" es un impulso "hacia adentro" que también acrecienta "hacia afuera" el poder de negociación regional. Esta parece ser una vía idónea para superar la condición periférica que, a pesar del desarrollo industrial alcanzado, todavía determina la posición de cada país latinoamericano en el orden mundial.

Uno de los remanentes históricos de esta posición es el enfoque fundamentalmente bilateral de las relaciones comerciales de cada país latinoamericano con los países centrales. En la medida en que se acrecienta la interdependencia económica y comercial de los países de América Latina y el Caribe, necesariamente deberá ir superándose la compartimentación de sus relaciones bilaterales de comercio con el mundo desarrollado. Las nuevas opciones y posibilidades de negociación deben explorarse de una manera concertada.

Conviene recordar la profunda y trascendental transición tecnológica que experimentan los países industrializados. Los avances en materia de microelectrónica, biotecnología, diversificación de fuentes energéticas y tecnología de los materiales comienzan a transformar radicalmente sus estructuras productivas. La idea de que una reactivación industrial concertada podría reservar a los países desarrollados la expansión prioritaria de las tecnologías de vanguardia y relegar hacia los países en desarrollo los productos de tecnología más tradicional, formó parte, a fines de los años setenta, de las iniciativas de la cooperación internacional para el desarrollo. Sin embargo, existen indicios cada vez más claros de que los países desarrollados, en vez de redistribuir hacia el Sur muchas de estas actividades --generalmente intensivas en trabajo y recursos naturales--, están intentando recuperar ventajas comparativas a través de la robotización, la ingeniería genética, la microelectrónica, etc.

En consecuencia, las reorientaciones del sistema productivo internacional que deriven de estas tecnologías, distan mucho de estar claras. Las futuras negociaciones comerciales internacionales se presentan de tal forma que incluyen muchos aspectos derivados de esta gran transformación, como el comercio de servicios, la alta tecnología y la inversión directa. Este escenario económico mundial, que surge en los años ochenta, sugiere la conveniencia de que América Latina y el Caribe armonicen su posición negociadora para dar una respuesta más acorde con estos nuevos desafíos.

E. Potencialidades y opciones de negociación en materia comercial

Cabe reiterar que el potencial de negociación en la esfera comercial y financiera se apoya, en última instancia, en la capacidad productiva que la respalda.

La principal debilidad de la región en materia de negociación en el ámbito comercial radica, precisamente, en la esfera de la producción de

servicios comerciales y sus complementos básicos, como es el caso del transporte, los seguros y el financiamiento.

Hay una instancia fundamental --previa a las formas más institucionalizadas de la negociación, que tienen lugar formalmente en foros específicos-- que debe encararse en la esfera empresarial y operativa. América Latina y el Caribe deben ser capaces de producir en mayor medida los servicios comerciales, financieros y de transporte que la región requiere.

En este campo, existen redes transnacionales --originadas en el Norte-- de empresas productoras de estos servicios, con suficiente poder para influir de manera práctica y directa en estas esferas de la actividad económica. No se pretende examinar los esfuerzos que los países de América Latina han efectuado conjuntamente por penetrar --sea en la esfera pública o privada-- la producción de servicios comerciales, financieros y de transporte. Solamente se subraya el principio general que otorga un arraigo estructural al tema de que se trata: el poder de negociación en la esfera comercial, financiera y del transporte se funda en el poder para producir esos y otros servicios conexos, con base en esfuerzos latinoamericanos de carácter multinacional.

El poder productivo --es decir, la producción, la eficacia y la competitividad internacional de las actividades de que se trate-- depende, en grado decisivo, de la escala de las unidades económicas interesadas. En este campo, es necesario competir con grandes empresas transnacionales capaces de ejercer influencias de carácter oligopólico. Por ejemplo, las grandes compañías comerciales transnacionales --generalmente conocidas como "trading"-- controlaban, a comienzos de los años ochenta, más de 70% del comercio total mundial de productos básicos, que ascendía a casi un billón (1 000 000 000 000) de dólares en dicha fecha. En estos valores se incluían 230 mil millones de dólares del total de 306 mil millones de exportaciones de petróleo crudo controladas por los gigantes mundiales, y cerca de 500 mil de los 674 mil millones del resto de los productos básicos controlados por compañías dedicadas a la comercialización de múltiples productos y por filiales comerciales de las transnacionales industriales.^{25/} Podrían formularse observaciones similares en el campo de las finanzas y el transporte.

La posibilidad de adquirir escalas comparables a las de estas empresas gigantescas requerirá probablemente que los países latinoamericanos emprendan acciones conjuntas. En este campo, los esfuerzos intralatinoamericanos de cooperación acrecientan el poder de negociación de nuestras economías en el plano externo.

Estos temas se trataron o se están explorando en otros estudios que lleva a cabo la CEPAL.^{26/} Este documento se ocupa, principalmente, de las instancias negociadoras que tienen lugar a nivel gubernamental.

Las negociaciones comerciales de América Latina y el Caribe --dentro de instancias más formales-- se realizan en diferentes ámbitos y niveles. En un extremo está el plano bilateral en la esfera gubernamental, en que cada país latinoamericano y del Caribe negocia con países desarrollados de manera directa --por ejemplo, los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones-- o a través de organismos multilaterales o interestatales como

el FMI y el BIRF. En el otro extremo están las negociaciones Norte-Sur, multilaterales y globales, como las que tienen lugar en el GATT y la UNCTAD. Entre ambos extremos están las instancias negociadoras en las que América Latina puede actuar concertada y conjuntamente.

Los problemas a los que tiene que hacerse frente en estas negociaciones también son conocidos. Tienen que ver con la valorización de los productos básicos que la región --o, en su caso los países periféricos en conjunto-- exporta; con el proteccionismo de los centros en la esfera de los productos básicos y en la de las manufacturas; y --en el marco del endeudamiento regional actual-- con la necesidad de lograr un superávit de comercio que produce devastadores efectos recesivos en los niveles internos de actividad de los países de la región.

Cualesquiera sean los objetivos que se privilegien en las estrategias de negociación que la región puede adoptar en las presentes circunstancias, ellas serán más eficaces si están respaldadas por recursos de negociación más sólidos, capaces de conferir credibilidad a las propuestas latinoamericanas sobre la base de acciones regionales conjuntas, capaces de fructificar, aunque sea parcialmente, en plazos más cortos.

En primer lugar, en las negociaciones donde los países latinoamericanos actúan individualmente, cabe examinar los resultados, claramente desalentadores, derivados de la aceptación irrestricta de las condiciones impuestas --a través del FMI y más recientemente del BIRF-- por los países desarrollados en las negociaciones sobre comercio y deuda. El tipo de ajuste "caso por caso" ha desembocado en presiones recesivas que afectan negativamente la dinámica de los propios centros.

La generación de un elevado superávit comercial para pagar los intereses de la deuda se hace cada día más contradictoria con la intensa reducción de los precios de los productos básicos que América Latina exporta y, también, con el aumento del proteccionismo en los centros. No es improbable que esta contradicción se agudice aún más, dado que el crecimiento económico estadounidense parece estar perdiendo dinamismo y las presiones proteccionistas tienden a agravarse en ese país.

El ajuste recesivo ha sido la manera de conciliar estos objetivos contradictorios, con grave perjuicio para los niveles de vida y la estabilidad sociopolítica de los países de América Latina y el Caribe. Las perspectivas generales de crecimiento de los países industrializados no son lo suficientemente promisorias en el próximo bienio y el agravamiento de las presiones proteccionistas continúa. En consecuencia, el efecto generado por el crecimiento de los Estados Unidos a lo largo del bienio 1984-1985 se termina y no parece probable que sea reemplazado con el vigor suficiente por el de los otros países miembros de la OCDE.

Las reacciones individuales de resistencia de países de la región, ante la contradicción existente entre el superávit comercial que se les exige y el incremento de las restricciones impuestas a sus exportaciones, han dado, hasta la fecha, escasos resultados. En determinados momentos a lo largo de los años ochenta --México (1982), Argentina (1984), Bolivia (1984), Perú (1985)-- estas reacciones se tradujeron, con diferentes modalidades, en una negativa o una

demora en aceptar los términos de renegociación de la deuda. La más reciente de estas reacciones provino del gobierno peruano, que rechazó la condicionalidad del FMI y fijó el servicio periódico de su deuda en determinado porcentaje de sus exportaciones. La experiencia del primer quinquenio de los años ochenta señala que, en general, estas resistencias unilaterales fueron contrarrestadas y superadas por el poder multifacético de negociación de los países más avanzados.

El Consenso de Cartagena, foro regional intergubernamental, abre nuevas perspectivas para que la acción latinoamericana respecto de la deuda tenga mayor fuerza y eficacia.

En el otro extremo de las opciones de negociación, se abren los grandes foros multilaterales a escala mundial --como la UNCTAD y el GATT--, en donde los países en desarrollo buscan la manera de plantear y negociar conjuntamente sus posiciones e intereses ante los países desarrollados. Caben dos observaciones. Primero, el poco éxito alcanzado en las últimas negociaciones comerciales en el marco de las relaciones Norte-Sur y, segundo, las diferentes posiciones de las regiones en desarrollo, derivadas de sus problemas e intereses peculiares.

Por ejemplo, en la reunión preparatoria de la UNCTAD VI que los países en desarrollo celebraron a nivel ministerial, se reiteraron los petitorios formulados unilateralmente desde el Sur. Los resultados de estas gestiones fueron claramente decepcionantes. Refiriéndose a la UNCTAD VI, celebrada en Belgrado en junio de 1983, en el artículo 1 de la decisión N° 152 del SELA se expresa la "profunda preocupación por los insuficientes resultados de la UNCTAD VI y [destaca]... la responsabilidad determinante de algunos países desarrollados en los mismos ya que, por falta de voluntad política e inflexibilidad en las negociaciones, impidieron que la comunidad internacional adoptara un conjunto coordinado de acciones encaminadas a emprender un programa de reactivación y desarrollo de la economía mundial". Después de la UNCTAD VI, estas condiciones no han mejorado. Así, por ejemplo, los resultados del periodo de sesiones de la Subcomisión Permanente de Productos Básicos, celebrada en enero de 1985, dio lugar a diferencias de opiniones tan considerables entre las delegaciones del Norte y del Sur que no se logró ninguna conclusión.

En lo que atañe al lanzamiento de la nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, los países en desarrollo plantearon ya sus posiciones principales y condicionaron su participación al cumplimiento pleno de los compromisos previamente contraídos, particularmente aquéllos derivados de la Reunión Ministerial del GATT celebrada en 1982. Además, se oponen a la inclusión del tema de los servicios en la agenda de una nueva ronda, pero desean que se comprendan los recursos naturales y productos agrícolas, incluidas las barreras arancelarias y no arancelarias. Estas posiciones se expresaron en la reunión del Consejo del GATT, que se realizó en junio de 1985.

Lo anterior pone de relieve la necesidad de que continúen los esfuerzos negociadores en este campo, se trate de armonizar posiciones y se busque la manera de modificar el estilo de reiterar abultados petitorios que encuentran una fría acogida de los países industrializados.

La otra posibilidad que cabe considerar es la que intenta construir un poder de negociación latinoamericano, basado en la utilización concertada de la capacidad productiva, comercial y financiera de la región en conjunto. Hay aquí dos líneas interdependientes que conviene examinar. De un lado, el decidido fortalecimiento de los organismos regionales y subregionales de integración y cooperación latinoamericanos --ALADI, Pacto Andino, MCCA, CARICOM, etc.-- y, del otro, una intensificación de las acciones conjuntas y concertadas de la región en sus negociaciones con el mundo desarrollado.

El fomento del intercambio recíproco ha ido superando las formas convencionales de la integración asociadas solamente a la desgravación arancelaria y a la adopción de un arancel externo común. Primero, porque el proteccionismo no arancelario ha adquirido una importancia decisiva en el comercio actual y, segundo, porque el intercambio intralatinoamericano debe impulsarse activamente con la creación de los mecanismos comerciales, financieros y monetarios que lo estimulen.

La región no parte de cero. Hay esfuerzos previos que constituyen experiencias no siempre felices pero, en todos los casos, muy aleccionadoras. En el campo de los productos básicos han surgido organismos de carácter estatal, como OLDEPESCA, UPEB, o GEPLACEA. A nivel de la producción de los servicios comerciales, financieros y de transporte, existen experiencias tendientes a crear empresas multinacionales latinoamericanas, como la Comercializadora Multinacional del Banano S.A. (COMUNBANA), el Grupo de Bogotá y PANCAFE, la Naviera Multinacional del Caribe S.A. (NAMUCAR), y otras que funcionan con criterio empresarial, como ha sido el caso de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE). Estas iniciativas no siempre han logrado colmar las expectativas de sus impulsores, pero han señalado un camino para penetrar activamente en la producción de servicios comerciales, financieros y de transporte, cuya prestación y control actualmente están a cargo de una red de corporaciones transnacionales. La tarea será laboriosa y difícil. Requerirá voluntad política y solidaridad regional. Estará obstaculizada por intereses que intentarán hacer vanos o desvirtuar los esfuerzos de este tipo. Sin embargo, indudablemente será el camino para avanzar con solidez a mediano y largo plazo.

La realidad del comercio administrado se impone a nivel internacional a través del proceso de transnacionalización que, en la esfera del mercado, niega progresivamente las formas abiertas y libres de la competencia. El proteccionismo, el comercio subsidiado, la búsqueda de reciprocidad a nivel bilateral y otras prácticas --abundantemente documentadas en el capítulo anterior-- forman parte del nuevo escenario del comercio administrado a nivel internacional.

La realidad que enfrentan los países latinoamericanos exige respuestas coordinadas que, en plazos relativamente más cortos, permitan una mejor adaptación a estas nuevas realidades de la negociación internacional. Estas respuestas requieren un examen de los recursos o instrumentos que la región puede utilizar como factores persuasivos en una mesa de negociaciones y, también, un conocimiento de los mecanismos decisorios de los centros, que son la base sobre la que se van formulando sus políticas comerciales.

La búsqueda de argumentos que resulten persuasivos en una mesa de negociaciones supone el reconocimiento de dos hechos. En primer lugar, que la mesa de negociación sigue siendo la vía irremplazable para quienes creen en el camino de la paz y la cooperación a nivel internacional. Segundo, que en una negociación adecuada siempre debe ponerse de relieve la interdependencia --existente o futura-- entre las partes que negocian. Esta interdependencia existe entre América Latina y el mundo desarrollado, pero suele quedar velada u oculta en el típico estilo de los petitorios reivindicacionistas, en donde los países del Sur parecen solicitar concesiones gratuitas, que carecen de toda contrapartida. Resulta beneficioso, inclusive para los mismos centros, que se tome conciencia de esta interdependencia en materia comercial. Así, por ejemplo, el ajuste recesivo que se exigió a América Latina puso de relieve la importancia no despreciable del mercado regional para sus principales socios comerciales, muy especialmente para los Estados Unidos.*

Este argumento no puede dejar de estar presente en una mesa de negociaciones, no porque sea el único o el más importante, sino porque en cualquier estrategia negociadora no hay que descartar a priori ningún elemento persuasivo. ¿Dispone la región de un poder de compra, mínimamente significativo, como para poder utilizarlo en una mesa de negociaciones? En el presente documento se efectúa un primer intento de cuantificar esa capacidad y encontrar un método de enfocar el estudio de su posible ejercicio.

Parece necesario que todo negociador conozca, de la mejor manera posible, los criterios que guían el comportamiento de la parte con la cual negocia y los mecanismos decisorios mediante los cuales se van gestando tales criterios. En relación con los dos principales socios comerciales de América Latina y el Caribe --Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea-- resulta aconsejable un conocimiento más a fondo del proceso de gestación de decisiones de política comercial, de los factores y grupos de interés que toman parte en ellas y de las posibilidades de influir en diferentes instancias de dicho proceso. En el capítulo IV del documento se hace un primer esfuerzo por conocer estos aspectos y utilizarlos para fortalecer la posición negociadora de América Latina.

Los dos aspectos que se abordarán con mayor profundidad en el presente documento son sólo algunos de los que deberán tenerse en cuenta en una estrategia regional de negociación en materia comercial. No debe entenderse, por lo tanto, que se consideren como los únicos, sino más bien como los que, en plazos cortos y sobre la base de una acción conjunta y coordinada, podrían contribuir a mejorar la posición negociadora de América Latina y el Caribe.

*/ "Los ajustes realizados por América Latina para atender su deuda externa provocaron la pérdida de casi 800 000 empleos en Estados Unidos. Así lo afirmó ante el Congreso de ese país el economista Gerard Adams, docente de la Universidad de Pensilvania y consultor de Wharton Econometrics, entidad que elabora proyecciones económicas. En el transcurso de una audiencia convocada a mediados de junio por el Comité Conjunto de Economía del Senado y la Cámara de Representantes, Adams señaló que los sectores estadounidenses más afectados por la drástica reducción de compras de América Latina fueron el metalmeccánico, el automotriz y las manufacturas en general." Extraído de la revista Integración Latinoamericana, N° 106, octubre de 1985, año 10, p. 65.

Capítulo III

EL PODER DE COMPRA DE AMÉRICA LATINA COMO INSTRUMENTO DE NEGOCIACIÓN Y DEFENSA

A. Introducción

En este capítulo se examina la conveniencia de que América Latina construya, organice y ejerza un poder de negociación comercial basado en su capacidad de compra.

Este análisis se hace en cumplimiento de mandatos explícitos del Programa de Acción Regional para América Latina en los años ochenta, aprobado en el decimonoveno periodo de sesiones de la CEPAL.

En el párrafo 166 del mencionado documento se estipula: "La Secretaría de la CEPAL continuará haciendo estudios sobre los problemas que afectan al comercio intrarregional y extrarregional. Dichos estudios deberán remitirse a los países de América Latina y el Caribe así como a los organismos regionales y subregionales pertinentes de cooperación económica y de integración para servir de apoyo técnico con el objeto de identificar: i) acciones conjuntas, basadas en el poder de compra de las manufacturas de la región, encaminadas a lograr un mayor acceso a los mercados de los países industrializados; ii) proyectos para la ampliación del comercio intrarregional entre países o grupos de países participantes en los diferentes procesos subregionales de integración en América Latina y el Caribe, así como con los países que no forman parte de ningún proceso regional o subregional de integración; iii) mecanismos para ampliar la coordinación, complementación y cooperación de los organismos subregionales y regionales de integración y cooperación económica". En el párrafo 167 del mencionado Programa se agrega: "Dichos estudios incluirán la identificación de las distintas posibilidades de utilización del poder de compra en la región, así como de los vastos recursos naturales existentes en América Latina y el Caribe que le confieren un poder de negociación considerable".

En cumplimiento de estos mandatos, se proponen aquí los elementos centrales de un conjunto de procedimientos que permitan cuantificar la importancia relativa de dicho poder de compra; que estimen su posible repercusión sobre las exportaciones de los países industrializados; que señalen otros abastecedores --intra o extrarregionales-- que permitan viabilizar una futura reorientación de comercio e indiquen cuáles son los

países más importantes de la región para organizar y ejercer, en cada caso, ese poder de compra.

La principal utilidad de este estudio es la de arrojar luz sobre la importancia relativa del mercado latinoamericano para los exportadores del mundo desarrollado. La presencia, la continuidad y el crecimiento de ese mercado siempre se ha considerado como un hecho obvio y natural y no como un aspecto susceptible de utilizarse en una mesa de negociación comercial.

El conocimiento y seguimiento sistemático de la importancia relativa del mercado latinoamericano, por productos y países, otorgaría mayor transparencia a la composición de los flujos comerciales y permitiría poner de relieve con mayor anticipación los efectos de los cambios en la estructura y dinámica de dichos mercados. Así, por ejemplo --como ya se señaló en el capítulo anterior-- investigadores estadounidenses estiman que se habrían perdido cerca de 800 mil puestos de trabajo en ese país por la abrupta reducción de las importaciones regionales a partir de 1982. Este efecto no fue consecuencia de acciones deliberadas por parte de América Latina en el plano de la negociación o de la aplicación de medidas de retorsión comerciales. Resultó del desencadenamiento de la crisis económica de la región, cuyos rasgos ya se examinaron.

Un examen anticipado y más sistemático de la gravitación del mercado regional sobre los exportadores y productores de los Estados Unidos, habría producido una actitud diferente de parte de ese país en el planteamiento general de sus negociaciones económicas --en especial de las financieras-- en el ámbito latinoamericano.

En consecuencia, el estudio sobre la gravitación sectorial y global del mercado latinoamericano en las exportaciones de los centros no puede calificarse como orientado a la preparación de medidas de retorsión parciales o globales en la esfera comercial. Se dirige, más bien, a poner de relieve, en una mesa de negociación, la importancia que puede tener América Latina como cliente y socio comercial de ciertos países desarrollados.

Los análisis de este tipo también son útiles para que los propios negociadores latinoamericanos dispongan de datos precisos para decidir cuán persuasiva podría resultar una apelación al poder de compra regional, en relación con determinados productos y países. Este tipo de información, más que promover las medidas de retorsión, puede ayudar a evitarlas.

Los procedimientos tendientes a utilizar el poder de compra, que se examinan en este capítulo, son un ejercicio basado en informaciones de la UNCTAD. Los antecedentes utilizados --únicos disponibles al momento de escribir este documento-- presentan algunas limitaciones, que se señalarán más adelante. No obstante estas restricciones son útiles para intentar un primer enfoque del tema.

Desde luego, se entiende que los países latinoamericanos pueden y deben mejorar este enfoque. El ejercicio efectuado en este capítulo corresponde a un solo año de importaciones, los productos a veces se presentan desagregados de manera insuficiente y, como es obvio, el examen no está acompañado de estudios

concretos de mercado para los múltiples productos potencialmente reorientables desde el punto de vista comercial.

Los países latinoamericanos pueden subsanar perfectamente estas limitaciones. Sin embargo, lo importante es que se tome conciencia de que la región no está en condiciones de pasar por alto este instrumento de negociación, cuyo uso se ha convertido en práctica común en el sistema de comercio internacional.

En principio, parece extraño que se hable de una dependencia frente al mercado latinoamericano por parte de ciertas exportaciones de los países industrializados, cuando en general la situación opuesta es mucho más evidente. Así, por ejemplo, en 1982, América Latina absorbió 13% de las exportaciones de Norteamérica al mundo, en tanto que ésta aparece como destinataria de 38% de las ventas totales de América Latina. La CEE dirige hacia la región sólo 3% de sus exportaciones al mundo, en tanto que ella embarca hacia la Comunidad 18% de las suyas. Las cifras respectivas del Japón --4.5% y 5%-- son las más equilibradas en este sentido. En todo caso, y a primera vista, las cifras globales parecen indicar que la dependencia de América Latina ante el mercado de los países desarrollados es muy superior a la de éstos respecto de la región.

Sin embargo, es necesario tomar en cuenta que la capacidad de América Latina para desviar el comercio hacia adentro de su propia área es superior, en ciertos productos, a la que tendrían los centros en relación con sus propios mercados. Además, los niveles de dependencia comercial, en última instancia, no radican en las magnitudes que alcanza un indicador cuantitativo, sino en la mayor o menor capacidad para sustituir un socio comercial por otro. La dependencia exportadora de América Latina con respecto a los países desarrollados, en múltiples productos primarios y manufacturados, puede reducirse significativamente, pues la región exporta e importa a la vez bienes que son iguales o razonablemente sustituibles entre sí. La dependencia exportadora de los centros, en relación con el mercado latinoamericano, es muy superior en determinados sectores o actividades de lo que es a nivel global. En ambos aspectos --desviación intrarregional de comercio o generación de situaciones competitivas entre diferentes proveedores de los centros--, el poder de compra regional conjunto aparece como un instrumento que merece analizarse.

En esta fase de "comercio administrado", que es tan evidente en la economía internacional de hoy, es útil que América Latina tome conciencia de su poder de negociación potencial y avance en la empresa de administrarlo concertadamente.

En primer lugar, conviene definir, con la mayor precisión posible, el significado que en este documento se atribuye a los conceptos de "dependencia comercial" y "poder de negociación" y la vinculación que existe entre ellos.

En rigor, los conceptos de "dependencia comercial" y "poder de negociación" se refieren a la capacidad de un país para sustituir un socio comercial por otro. La dependencia comercial de un país con respecto a otro se refiere a la capacidad de este último para sustituir al primero como socio comercial. El poder de negociación de un país se refiere a su capacidad para influir en las condiciones de comercio internacional.

B. La dependencia de las partes y el poder de negociación:
algunas reflexiones generales

En toda negociación hay una comparación, explícita o implícita, de intereses divergentes y dependencias recíprocas entre las partes que negocian. La dependencia de cada parte puede verse como una medida del poder de negociación que la otra puede ejercer y consiste en el costo —económico y extraeconómico— que le significa prescindir de la negociación, o reducir considerablemente su participación en ella. Cada uno de los actores que negocia debe comparar lo que representa el costo de prescindir de la negociación con el de aceptar las condiciones que la otra parte pretende imponerle. Cuanto más alto sea el costo de prescindir de la negociación --o quedar involuntariamente fuera de ella-- para una de las partes, más alto será su grado de dependencia con respecto de la otra y, proporcionalmente, mayor el poder de negociación de esta última. Cuando la vinculación preexistente y, por lo tanto, la negociación en curso */ se interrumpen o se frustran, la mesa de negociación eventualmente puede ceder su lugar a las medidas unilaterales. En el caso de países, no cabe hablar solamente del costo económico de prescindir de una negociación, sino también de las dimensiones políticas y sociales implícitas en ese costo.

Cuanto mayor sea la competencia en los mercados internacionales, mayores serán, en general, las opciones que tendrán los contratantes para prescindir, total o parcialmente, de ciertos socios comerciales, si así les conviene, y reemplazarlos por otros. Por consiguiente, también será menor el poder de cada parte para imponer sus propias condiciones. En un mercado de competencia perfecta, este poder individual se diluye hasta desaparecer, ya que ninguna parte puede, por sí sola, modificar significativamente las cantidades o precios del producto transado y, recíprocamente --puesto que existen muchos otros contratantes potenciales-- ninguna parte depende de aquellas cantidades o precios para decidir su comportamiento racional.**/

Sin embargo, estas formas de competencia "perfecta" nunca han existido en el comercio entre países. Hay un número determinado y no muy alto de países que negocian entre sí, con un peso relativo muy diferente en la estructura de la oferta y la demanda de múltiples productos. Este peso desigual de los contratantes internacionales no sólo se pone de relieve cuando se toma como unidad de análisis al Estado o a bloques multinacionales de comercio. También existe cuando se toma como unidad significativa a las empresas en el marco de la transnacionalización actual.

*/ Nótese que la negociación puede ser sólo una instancia de una vinculación más arraigada y profunda que se ha ido prolongando en el tiempo. La dependencia no deriva de la negociación misma, sino de los términos de aquella vinculación preexistente que puede llegar a ser más integral.

**/ En rigor, los actores que ejercen influencias recíprocas en un mercado de competencia perfecta son empresas privadas y no países. Sin embargo, como se ha señalado, en la práctica del comercio internacional actual predominan los poderes monopólicos y monopsónicos de las grandes empresas transnacionales.

Estas situaciones de carácter oligopólico o monopólico --y oligopsónico o monopsónico-- son precisamente aquellas en que la dependencia recíproca entre los contratantes determina decisivamente sus respectivos poderes de negociación. Lo dicho se aplica a las relaciones de mercado en general y no sólo a las relaciones estrictamente comerciales.

Asimismo, la dificultad para prescindir de un determinado socio en la esfera económica no sólo depende de la presencia de otros contratantes potenciales, sino de las ataduras preexistentes de carácter técnico-económico o de otro tipo. Por ejemplo, si el país en desarrollo --o la empresa-- "A" prescinde del proveedor industrializado "B", que lo abastecía de determinados bienes de capital, éste puede responder cortando los suministros de repuestos para el parque industrial que "A" le había comprado previamente. En consecuencia, "A" debe evaluar las posibilidades técnicas y económicas de sustituir los repuestos previamente importados con otros, ya sea de origen nacional o provenientes de otro proveedor industrializado.* Si tal acción resulta demasiado costosa o no es posible, "A" debe contabilizar como uno de los costos de la desvinculación, la pérdida más acelerada de un equipamiento que aún estaba en funcionamiento.

C. Disposición y uso de la información que figura en el anexo estadístico

La información que se examina en este capítulo figura en el anexo estadístico, compuesto por cuatro cuadros que se complementan recíprocamente.

En una negociación concreta, en relación con un producto o un país determinado, es evidente que se requiere examinar y utilizar conjuntamente informaciones como las que contiene cada uno de los cuatro cuadros citados u otras más perfeccionadas y actualizadas por los propios países latinoamericanos. En el cuadro 1 se informa acerca de los productos "sensibles" por país desarrollado; en el 2 sobre los países latinoamericanos "claves" para concertar el poder de compra en relación con dicho producto y país; en el 3 sobre otros proveedores del mundo desarrollado que harían viable la reorientación del comercio y en el 4 se expresa --así como en el 3-- el grado en que la propia región latinoamericana puede absorber total o parcialmente el peso de la mencionada reorientación.

En relación con la información contenida en estos anexos, conviene aclarar que los datos se limitan al año 1982. Como es evidente, la estructura y distribución intralatinoamericana de las importaciones regionales varía año con año. Estas variaciones responden a una multiplicidad de factores que sería largo enumerar --evolución de la competencia entre abastecedores externos, tipos de cambio, ciclos de reequipamiento de bienes de capital, diferentes tipos de políticas internas de ajuste por países latinoamericanos, etc. Sin embargo, y aunque sea de manera aproximada y parcial, estos datos arrojan una

*/ También influye la especialización previa de la fuerza de trabajo, acostumbrada a operar ciertos tipos de material y no otros. En relación con los objetos durables destinados al consumo personal o familiar, influyen otros factores que desde diversos ángulos contribuyen a determinar las preferencias de los consumidores.

primera luz --en cifras considerables-- sobre los principales productos y países que habrán de estudiarse en el examen de la dependencia comercial.

Desde otro punto de vista, el estudio de un solo año resulta insuficiente para la estimación de dependencias de oferta y de poderes compradores. Tal es el caso, por ejemplo, de la adquisición de material para grandes proyectos de infraestructura, cuya construcción se prolonga por años y aun décadas, e incluye la provisión de servicios de ingeniería, de equipamientos diversos, etc. El poder de compra que podría ejercer América Latina en estos casos sólo se refleja parcialmente en el curso de un año determinado.

En el cuadro 1 se presenta una selección de productos respecto de los cuales los países desarrollados tienen niveles relativamente más altos de dependencia presunta en el mercado latinoamericano para algunas de sus exportaciones, tanto a nivel sectorial como global. Se habla aquí de dependencia presunta, pues la comprobación de una dependencia real sólo puede surgir de estudios donde haya una desagregación más precisa de los productos que se examinan y supone una concertación previa de los países latinoamericanos, capaz de organizar y ejercer un poder de compra conjunto. Esta condición previa no pretende subestimar el significado de estos niveles de dependencia, pero es necesaria para edificar el poder concertado. Es un primer paso básico en el camino que conduce al ejercicio eficaz de ese poder. En el cuadro 1 del anexo estadístico se definen como coeficientes de dependencia sectorial presunta a las exportaciones que efectúa un país desarrollado de determinado producto hacia América Latina, como porcentaje de sus exportaciones del mismo producto hacia el resto del mundo.

Los productos definidos como "sensibles" son aquellos con coeficientes de dependencia sectorial presunta superiores al 5%, los cuales se han distribuido en dos grupos. El grupo I corresponde a productos con coeficientes de 5% o más y con magnitudes de comercio superiores al 1% de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina. En este grupo I se ha intentado estudiar no sólo la intensidad de la dependencia sectorial, sino también el peso relativo del producto en las exportaciones totales del país desarrollado correspondiente hacia América Latina. Además, en otra columna se registra el peso relativo de cada producto catalogado como "sensible" en las exportaciones totales de ese mismo país desarrollado hacia el resto del mundo.

El grupo II de productos incluidos en el cuadro 1 corresponde a aquellos con dependencia sectorial presunta de 10% o más y con magnitud porcentual de comercio entre 0.3% y 1% de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

Conviene advertir, desde ya, que toda mención de los productos que se incluyen en los cuadros del anexo estadístico se refiere en realidad a las agrupaciones de la nomenclatura de la CUCI a un nivel de cuatro dígitos. Es probable que este nivel de agregación resulte excesivo --especialmente en el caso de las manufacturas-- para poner en práctica acciones negociadoras concretas. Sin embargo, arroja una primera e importante luz sobre las agrupaciones de productos "sensibles", con respecto a los cuales podría resultar viable este tipo de acciones.

El carácter presunto de la dependencia radica, ante todo, en que la misma deriva de presentar de manera agregada el poder de compra nacional de cada uno de los países latinoamericanos como si se tratara de un solo poder comprador unificado. También se intenta poner de relieve las variaciones, en cuanto al mayor o menor grado de dificultad, que tendrían los proveedores industrializados que destinan un alto porcentaje de sus ventas al mercado latinoamericano, de prescindir de esta relación comercial y encontrar otros mercados. En principio, parece razonable suponer que cuanto mayor sea el nivel del indicador de dependencia sectorial presunta --es decir, cuanto mayor sea la cuota de oferta absorbida por el mercado latinoamericano--, mayor será esa dificultad. Pero la presunción debe corroborarse por medio de análisis más concretos de mercado. En cualquier caso, el examen de estos indicadores parece ser un primer paso para poder establecer los niveles de dependencia real.

Otro dato que sería necesario manejar en una negociación concreta es la producción total, por parte del país desarrollado, del producto "sensible" que se analiza. En efecto, es posible que los datos del cuadro 1 arrojen un nivel muy alto de dependencia sectorial presunta, pero el porcentaje exportado de esa producción resulta relativamente bajo. Si los principales productores cuentan con un vasto mercado interno para el producto que elaboran, su vulnerabilidad a un presunto ejercicio del poder de compra será relativamente menor. Las limitaciones de tiempo y de recursos impidieron que se abordara este tema, pero esos datos deberían incluirse en cualquier estudio directamente orientado a la acción. Nótese que, a la inversa, este argumento también avala la necesidad de expandir el mercado regional para los productos latinoamericanos, con el objeto de reducir la dependencia de nuestros exportadores.

En el cuadro 2 se descompone el poder sectorial de compra por países latinoamericanos, lo cual permite tener una idea --para cada producto sensible de los seleccionados en el cuadro 1-- de la dependencia sectorial presunta de cada país desarrollado, respecto de los principales países compradores de cada producto.*/ Para cada producto, esta información permite conocer cuáles serían los países latinoamericanos más importantes en la estructuración concertada de un poder de compra regional.

Conviene aclarar que la coordinación del poder de compra se concibe aquí como una actitud conjunta y solidaria de la región frente al proteccionismo de los países industrializados, aun cuando al descender al nivel de los productos, sean algunos países los que aporten lo sustancial de ese poder. En consecuencia, la determinación del poder de compra individual, a nivel nacional, sólo tiene por objeto señalar cuáles son los países que, por su importancia en relación con cierto producto, deben participar activamente, e incluso dirigir, el ejercicio concreto de ese poder, a lo cual convendría que se sumasen los restantes adquirentes de la región, sean grandes o pequeños.

El poder de compra concertado de la región radica en la dependencia que pueden experimentar los países desarrollados respecto del mercado latinoamericano para determinados productos. Para que este argumento adquiera

*/ Recuérdese que, en este contexto, la expresión "producto" corresponde a la desagregación de cuatro dígitos de la CUCI Rev. 1.

credibilidad en una mesa de negociaciones, los países latinoamericanos, previamente concertados, deben ser capaces de prescindir de determinados proveedores y realizar sus adquisiciones de otros oferentes. En el cuadro 3 se provee información útil para conocer las posibilidades concretas de reorientar las adquisiciones de América Latina para los productos calificados como "sensibles". La información del cuadro 3 se presenta, al igual que en los cuadros anteriores, para cada país desarrollado. Se registran allí las exportaciones totales al mundo que realiza el conjunto de los países industrializados, tanto en valores corrientes como en su distribución porcentual entre los Estados Unidos, el Japón, los países miembros de la CEE y otras naciones desarrolladas.

Si América Latina pretende utilizar como instrumento negociador la posibilidad de una reorientación de sus adquisiciones entre los países desarrollados, es necesario que se conozca no sólo el efecto de la pérdida eventual del mercado regional para el proveedor potencialmente desplazable —coeficiente de dependencia sectorial presunta—, sino también la repercusión en el crecimiento de las ventas para los competidores desarrollados hacia los cuales se reorienten esas compras. El conocimiento de estas magnitudes relativas y su utilización adecuada en un proceso negociador es parte fundamental del ejercicio del poder de compra.*/

Los productos "sensibles" incluidos en el cuadro 3 son aquellos que América Latina no está en condiciones de sustituir completamente la oferta proveniente del país desarrollado respecto del cual se pretende ejercer ese poder de compra. Ello no debe interpretarse en el sentido de que la región carezca de poder para sustituir, con producción propia, las importaciones de los mencionados productos. Como puede comprobarse fácilmente, la importancia de muchos productos "sensibles" incluidos en el cuadro 3 podría sustituirse en gran medida reorientando hacia la región las exportaciones del mismo producto que hace América Latina hacia el mundo.**/

En relación con el cuadro 3, se da el supuesto de que las acciones de reorientación del comercio se utilizan para una fracción de los países desarrollados, en relación con ciertos productos "sensibles", para disponer de la oferta alterna proveniente del resto del mundo industrializado. No podrían

*/ Por ejemplo, si América Latina hubiera prescindido de los Estados Unidos, como proveedor del rubro de máquinas para construcción y minería, las ventas al mundo que efectuaron los Estados Unidos de esos productos en 1982 habrían descendido en 24% y las de los restantes proveedores del mundo desarrollado deberían haberse incrementado en 20%. Esta conclusión, sin embargo, se funda en un ceteris-paribus estático. En rigor, lo probable es que la pugna de oferta se hubiera acrecentado en el rubro y a la postre habría generado movimientos de precios y redistribuciones de mercados.

**/ En otras palabras, se trata de una sustitución de importaciones fundada en una reorientación hacia adentro de las exportaciones que del mismo producto efectúa la región. Lo ideal sería sustituir las importaciones sin reducir las exportaciones al mundo, pero éstas son un índice claro e inmediato de que esa capacidad sustitutiva existe. El otro criterio exigiría que se estudiara la capacidad de aumentar la producción regional del producto que se investiga.

utilizarse simultáneamente para todos los países desarrollados, pues la región carecería de la posibilidad de recurrir a otros proveedores.

Finalmente, el cuadro 4 registra, para cada país desarrollado, la nómina de los productos "sensibles" respecto de los cuales las exportaciones de América Latina al mundo superan las importaciones que la región efectúa de ese mismo producto, desde el país o los países desarrollados en cuestión. En consecuencia, se supone que, actuando de concierto, la región puede sustituir la totalidad de las importaciones de ese producto con producción latinoamericana.

En la sección siguiente, se efectúa un breve examen conjunto de la información contenida en los cuatro cuadros del anexo estadístico. Su propósito es mostrar que, en acciones negociadoras concretas, se requiere, simultáneamente, toda esa información, la cual puede presentarse a niveles aún más detallados si los países latinoamericanos se comprometieran a proporcionar todos los datos necesarios.

D. El uso del poder de compra: un ejemplo

Se intenta ilustrar aquí el tipo de informaciones y criterios mínimos que se requieren para un ejercicio adecuado del poder de compra respecto de determinado producto, con el objeto de afectar --o advertir en una negociación sobre la posibilidad de afectar-- los intereses particulares de determinados exportadores de un país desarrollado. Se trata de meros ejemplos, elegidos con el objeto de ilustrar el razonamiento general.

En estos ejemplos, conviene insistir en ello, no se emiten juicios acerca de la viabilidad política o la conveniencia económica de utilizar algunos de los productos aquí mencionados para ejercer el poder de compra. La mención de países y productos concretos resulta inevitable para poder ilustrar sobre el modo de utilizar la información contenida en los cuadros del anexo estadístico. En el caso concreto de nuestro primer ejemplo --el trigo proveniente de los Estados Unidos--, las adquisiciones podrían considerarse como inconvenientes para unos e imprescindibles para otros. Así, un razonamiento que penetrara el fondo del tema daría lugar, sin duda, a argumentos encontrados.

De un lado, algunos aducirían la conveniencia de aprovechar las facilidades crediticias que conceden los Estados Unidos para adquirir sus excedentes agrícolas (P.L. 480). Otros subrayarían, quizá, los riesgos de una dependencia excesiva de demanda en una área sensible como es la seguridad alimentaria, etc.

Pero estos aspectos concretos y sustantivos no se tomaron en cuenta en estos ejemplos, los cuales sólo pretenden sugerir una manera de abordar el examen de los datos estadísticos contenidos en los cuadros, junto con algunos criterios básicos para utilizar funcionalmente este tipo de informaciones, cualesquiera sean los productos o los países a los cuales se refieren.

Cabe examinar, en primer lugar, las exportaciones de trigo que los Estados Unidos efectúan a la América Latina. En 1982 su valor fue de 1 250 millones de dólares, los cuales equivalen casi a 20% de las exportaciones totales de trigo por parte de los Estados Unidos al mundo, al 4% de sus exportaciones totales hacia América Latina y al 0.6% de sus exportaciones totales al mundo. A primera vista, una dependencia sectorial presunta de 20% es bastante importante para los exportadores afectados, pero es necesario examinar otros dos aspectos. En primer lugar, la posibilidad que tiene América Latina de encontrar otros proveedores dentro o fuera de la propia región. En segundo lugar, la capacidad de los exportadores del producto para encontrar otros compradores.

Por otro lado, es preciso examinar qué países de América Latina ejercen principalmente este poder de compra y cuáles pueden desempeñar el papel eventual de proveedores alternos de este producto para los países de la región que son importadores netos.

La información que contienen los cuadros del anexo estadístico no es suficiente para responder a todas estas interrogantes. Sería necesario efectuar estudios sobre la situación del mercado mundial para cada producto examinado. Sin ellos, resultaría difícil determinar el grado de dependencia de los exportadores norteamericanos de trigo respecto del mercado latinoamericano.

El otro aspecto atañe a los otros abastecedores que podrían reemplazar la oferta estadounidense. En el caso del trigo, el examen del cuadro 4 del anexo estadístico indica que la propia región latinoamericana podría, con sus niveles existentes de exportación en 1982, abastecer el 56% de la demanda regional proveniente de los Estados Unidos. El 44% restante debería provenir de un aumento de la producción regional o de otros abastecedores del resto del mundo. En tal caso, cualquier acción respecto de este producto requeriría una concertación especial con los abastecedores alternos latinoamericanos y del exterior.

Los países con mayor demanda de trigo de la región son el Brasil, Chile, el Perú, Venezuela, México y Colombia. Junto con otros compradores menores, podrían concertar su poder de compra para lograr una reorientación, en el entendido de que se trata de una acción conjunta. Por lo tanto, deberían tener un interés común para negociar ante el país exportador y alguna compensación que ofrecer a la Argentina --oferente de 97% de las exportaciones intralatinoamericanas-- por la desviación de su oferta desde mercados en que recibe divisas convertibles, hacia otros, ubicados en la propia región, en que debe especificarse la forma y condiciones de pago. Se supone que la parte intralatinoamericana de la negociación debería contar con un alto grado de voluntad política para concertarse.

El ejemplo anterior corresponde a un producto primario de origen agrícola que proviene de un solo país, cuyo valor de compra es el más alto por parte de América Latina, y por sí solo supera las compras totales efectuadas por la región a Holanda (727 millones), Bélgica-Luxemburgo (566 millones), Dinamarca (262 millones), Irlanda (107 millones), Grecia (8 millones) y Portugal (66 millones).

Un segundo ejemplo se refiere a un rubro industrial, que es el de mayor adquisición individual —si se lo trata como un producto homogéneo */— hecha por América Latina desde un país desarrollado, en 1982. Se trata de las máquinas para construcción y minería (CUCI 7184) compradas por la región a los Estados Unidos. En dicho año su valor fue de 1 670 millones de dólares, equivalentes a casi un cuarto de las exportaciones totales de ese producto por parte de los Estados Unidos al mundo, a más de 5% de sus exportaciones totales hacia América Latina y a 0.8% de sus exportaciones totales al mundo. Estos indicadores revelan, sin duda, un grado de dependencia presunta muy alto. Sin embargo, caben aquí consideraciones similares a las ya efectuadas para el trigo. En este caso, quizá con más certidumbre que en el trigo, puede suponerse que no sería fácil para los oferentes del producto reubicar ese volumen de oferta en otros mercados, dado que en estos rubros la competencia entre países desarrollados es más aguda. En el cuadro 3 del anexo estadístico se muestra que las exportaciones totales de estos productos de los Estados Unidos al mundo constituyeron un 46% de la oferta transada internacionalmente en dicho año. El Japón exportó 12% de esa oferta, la CEE 32% y otros países desarrollados 10%. En términos porcentuales, con respecto al total exportado por los centros industriales, la demanda regional desde los Estados Unidos equivale al 11%. Habría alcanzado para "copar" totalmente la oferta del Japón (12%), Alemania Federal (10%) y el Reino Unido (8%) o para haber absorbido una cuota sustancial de lo que ellos en conjunto ofrecieron al mundo.

Por otro lado, las exportaciones latinoamericanas de este rubro al resto del mundo alcanzaron 132 millones de dólares (véase el cuadro 4, Francia, grupo I), lo que equivale a menos de 10% de las compras efectuadas a los Estados Unidos y a un reducido porcentaje de las exportaciones del mismo producto por parte del mundo desarrollado. Esta somera observación provoca la formulación de conjeturas bastante fundadas de que una concertación de las importaciones latinoamericanas podría conceder a la región un poder de negociación nada despreciable, tanto ante su proveedor principal actual como frente a otros proveedores del mundo desarrollado, a los cuales podría poner en posición competitiva para obtener mejores condiciones. Estas conjeturas se podrían fortalecer con un examen más a fondo del mercado internacional de estos productos.

Un examen de los coeficientes de dependencia sectorial desagregados según los principales adquirentes latinoamericanos (véase el cuadro 2 del anexo estadístico), revela que Venezuela (7%), el Brasil (5%), México (4%) y Colombia (2%) representan un 75% del coeficiente de dependencia sectorial global —que es, cabe recordarlo, de 25% en este caso. Por lo tanto, podrían ser ellos los que encabezaran una concertación del poder adquisitivo en este rubro particular, para buscar intereses comunes que negociar.

Quizá convenga reiterar, una vez más, que no se recomienda o propone aquí ninguna acción negociadora específica, sino que se ilustran los criterios y elementos de juicio que sería necesario tener en cuenta para ejercer, en forma concreta, el poder de compra utilizado a nivel sectorial en las relaciones

*/ Se trata, evidentemente, de un complejo heterogéneo de maquinarias y equipos, pero ello no obsta para que las opciones de sustitución entre otros proveedores sean perfectamente viables.

comerciales con los países desarrollados que, mediante políticas y medidas proteccionistas, afectan las exportaciones de los países latinoamericanos.

Un ejemplo de reducido valor global, pero de gran importancia para una industria particular, podría ser el caso de los automotores, incluidos los tranvías automotores exportados por Francia hacia la América Latina (CUCI 7314). En 1982, el valor vendido a la región fue de 102 millones de dólares, lo que equivale a 98% de las ventas de Francia de dicho producto al mundo, a 4% de sus exportaciones totales hacia América Latina y a 0.10% de sus exportaciones totales al mundo. Estamos en presencia de un caso de dependencia sectorial presunta muy alta, pero sin un efecto equivalente sobre los índices de dependencia global, sea ante América Latina o ante el mundo por parte de las exportaciones de Francia.

En el cuadro 3 del anexo estadístico se indica que las exportaciones totales de Francia en este rubro a todos los países del mundo constituyen 42% de la oferta transada internacionalmente en dicho año. El Japón exportó 21% de ese total, la CEE 29% (excluida Francia) y los restantes países desarrollados 6%. La exportación de los Estados Unidos sólo fue de 2% del total vendido por los centros industrializados. Si fuera necesario juzgar la situación de dependencia a la luz de lo acontecido en 1982, parece evidente que la dependencia real de los exportadores franceses de ese rubro es superior a la de los importadores latinoamericanos que pueden contar con otros proveedores en el mundo desarrollado, susceptibles de enfrentarse en condiciones de competencia, a los exportadores franceses. Sin embargo, este ejemplo nos remite, con especial fuerza, al tema de la dependencia tecnológica previamente establecida, como es el caso de los trenes metropolitanos subterráneos ya construidos, de acuerdo con normas y especificaciones que son patrimonio tecnológico francés. Sería necesario conocer las condiciones técnicas de factibilidad para la sustitución de proveedores, una vez que se ha establecido la vinculación inicial. Los tres países que representan, en 1982, la totalidad del coeficiente de dependencia sectorial presunta por parte de los países desarrollados son Venezuela (65%), México (29%) y Chile (4%).

Conviene observar que este tipo de productos suele comprarse por la vía de licitaciones públicas para obras de infraestructura por parte del Estado. Similar puede ser el caso de otros bienes (refinerías, centrales eléctricas, silos, etc.) que son demanda permanente de la región, expresada sucesiva o simultáneamente en demandas más esporádicas de países individuales. En este caso, el ejercicio conjunto del poder de compra puede orquestarse mediante la concertación sectorial de adquisiciones para grandes proyectos, ubicados en distintos momentos y países, pero que requieren de insumos afines.

Otro caso de interés es --por oposición al anterior-- el de las importaciones regionales de productos que ofrece un gran número de países desarrollados. Tal es el caso de la hojalata (CUCI 6747), que parece ser un rubro en el que la confrontación competitiva de los proveedores externos --ante una demanda latinoamericana unificada-- podría permitir mejores condiciones de compra para la región. En relación con este producto, los valores globales exportados y los coeficientes de dependencia sectorial son los siguientes, para los países que se indican, por orden de importancia de sus exportaciones totales: el Japón 52.4 millones y 11%; Francia 39.1 millones y 14%; Alemania 24.6 millones y 11%; España 16.2 millones y 14%; Reino Unido

13 millones y 10%. El total importado por América Latina alcanzó los 145 millones de dólares en 1982. Los principales importadores de este producto son México, el Brasil, Venezuela y la Argentina.

Podría decirse, entonces, que los factores que conviene tener en cuenta en la puesta en marcha de cualquier negociación concreta son, entre otros:

i) la dependencia sectorial real de los proveedores de países industrializados, medida no sólo por el índice de dependencia sectorial presunta, sino también por el costo de prescindir de la relación comercial, el cual depende de las condiciones concretas del mercado internacional del producto en cuestión y, por consiguiente, de la posibilidad que tengan esos proveedores de reorientar su oferta hacia otros mercados. Cuanto menor sea esa probabilidad, mayor será el poder negociador de los importadores latinoamericanos que intenten hacer valer su poder de compra;

ii) la probabilidad o certeza, por parte de los compradores latinoamericanos, de encontrar otros proveedores para el producto específico cuyas compras pretenden reorientar, sea hacia adentro de la propia región --desviando exportaciones que actualmente hacen a terceros países o sustituyendo las importaciones con producción regional acrecentada--, o buscando nuevos proveedores extrarregionales, los cuales tendrían interés ante el volumen de la demanda en juego.

Los dos aspectos que se acaban de mencionar pueden aclararse en todos sus detalles mediante estudios concretos y actualizados de mercado, no sólo en el corto plazo, sino en lo que atañe al ritmo de expansión de la capacidad productiva y las innovaciones tecnológicas del producto a nivel internacional;

iii) la dependencia tecnológica previamente establecida con determinados proveedores de ciertas marcas y productos, a través del mantenimiento y la provisión de repuestos para las instalaciones y equipamientos que ya están en funcionamiento. Si la desvinculación con determinados proveedores tradicionales es total, se hace necesario examinar la factibilidad técnica de reemplazar los repuestos y servicios de mantenimiento con los provenientes de otras fuentes, sea de dentro o fuera de la región. Los costos de esta sustitución deben incluirse en el estudio, al igual que los derivados de un desgaste más rápido del parque industrial preexistente, por condiciones insatisfactorias de mantenimiento;

iv) si se trata de unificar el poder de compra, es necesario reunir en una mesa negociadora a los principales compradores latinoamericanos del producto en cuestión, a fin de que puedan acordar los mecanismos a través de los cuales concreten el ejercicio de un poder de compra unificado y acuerden el tipo de reciprocidad que pueden plantear, sea a los antiguos proveedores a cambio de no interrumpir la relación comercial preexistente, o a los otros proveedores potenciales a cambio de reorientar sus adquisiciones hacia ellos;

v) si los nuevos proveedores potenciales son otras naciones latinoamericanas, será preciso efectuar negociaciones tendientes a conciliar intereses recíprocos, en cuanto a precios, calidades, moneda de pago, condiciones de financiamiento, etc. Todo esto, habida cuenta de la existencia de una voluntad política tendiente a acrecentar las relaciones de integración y cooperación latinoamericanas.

Estas consideraciones no están encaminadas a magnificar las dificultades de este tipo de concertaciones, ni mucho menos a desalentar su realización. Sólo pretenden señalar un derrotero y un método de acción. No se trata, desde luego, de un terreno virgen, sino que está enmarcado por una red institucional existente en materia de integración y cooperación regionales. Se trata, en suma, de un área de acción posible, conveniente y necesaria que debe fundarse en pasos concretos y realistas, especialmente en la elección de los productos, el examen de los mercados y la eventual participación de los actores interesados. Una estrategia general de este tipo sólo puede prosperar sobre la base de una estrecha colaboración entre los gobiernos, las empresas y las instituciones latinoamericanas de integración y cooperación.

Los datos que se presentan en este capítulo son un primer desbrozamiento de este sendero y sugieren una metodología que puede perfeccionarse, pero que destaca la existencia y la posibilidad de utilización de un poder de compra por parte de América Latina, como conjunto coherente de países.

E. Indicadores referentes al uso eventual del poder de compra ante los países desarrollados

1. Dependencias exportadoras presuntas. Globales y sectoriales

En conjunto, los Estados Unidos, los países de la CEE, el Japón, el Canadá y España sumaron, en 1982, 94% de las exportaciones totales de los países desarrollados de economía de mercado hacia la América Latina. Los Estados Unidos aparecen como el país más dependiente del mercado latinoamericano, con 15.1% de sus exportaciones totales, seguido de España (9.1%), el Japón (6.1%), Italia (3.9%), el Canadá (3.3%), Francia (2.6%), la República Federal de Alemania (2.4%) y el Reino Unido (2.1%), el resto de los países queda con valores de dependencia global inferiores al 2%. (Véase el cuadro 13.)

Estas cifras por países disimulan, debido a su carácter agregado, una situación real de dependencia sectorial presunta mucho más acentuada. Surge

El cuadro 13 muestra las exportaciones totales de los países desarrollados hacia América Latina y el Caribe en 1982.

Cuadro 13

EXPORTACIONES TOTALES DE LOS PAISES DESARROLLADOS
HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN 1982
(millones de dólares y porcentajes)

	(A)	(B)	(C)
	Exportaciones de cada país desarrollado hacia A. Lat. (millones de dólares)	(A) en % de exp. totales del conjunto de países desarrollados hacia A. Lat. (%)	(A) en % de exportaciones totales de cada país desarrollado al mundo (%)
Estados Unidos	31,072.0	51.5	15.1
CEE	13,050.0	21.6	2.2
R.F. de Alemania	4,126.6	6.8	2.4
Italia	2,869.6	4.8	3.9
Francia	2,421.6	4.0	2.6
Reino Unido	1,961.6	3.3	2.1
Países Bajos	727.5	1.2	1.1
Bélgica-Luxemburgo	565.8	0.9	1.1
Dinamarca	262.3	0.4	1.8
Irlanda	106.6	0.2	1.3
Grecia	8.4	0.0	0.2
España	1,848.0	3.1	9.1
Portugal	66.5	0.1	1.6
Canadá	2,221.5	3.7	3.3
Japón	8,487.0	14.1	6.1
Subtotal	56,745.0	94.0	5.6
Total países desarrollados	60,353.0	100.0	5.3

Fuente: Datos de las bandas de comercio serie D de la UNCTAD, CUCI Rev.1, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York, 1982.

$$X = \frac{P-Mundo}{P-Mundo}$$

IA-AI = Exportaciones del producto i por el país P hacia América Latina.

P-Mundo = Exportaciones del producto i por el país P hacia el mundo.

tal comprobación cuando se analizan los 684 productos de la nomenclatura a 4 dígitos de la CUCI.* /

El cuadro 14 contiene el número de productos con alto grado de dependencia en el comercio de cada país desarrollado con la región. De un lado, como se preveía, dada la importancia del intercambio comercial entre los Estados Unidos y la región, dicho país registró, en 1982, 415 productos con coeficientes de dependencia sectorial presunta que son superiores al 10%, lo que significa casi un 87% del comercio de dicho país hacia América Latina y el Caribe. Sin embargo, en el caso del Japón, Francia, la República Federal de Alemania o el Reino Unido, son proporcionalmente muy pocos los productos con altos coeficientes de dependencia sectorial respecto del mercado latinoamericano en ese mismo año. Inversamente, en el caso de España, Portugal o el Canadá, dicho número es relativamente superior al que se hubiese registrado, de ser éste proporcional a la importancia del comercio con esos países para la región. En definitiva, en 1982, los Estados Unidos, España, el Canadá, Italia, Portugal y el Japón, son los países con la mayor concentración de productos que tienen un alto coeficiente de dependencia sectorial, mientras que el resto de los países desarrollados registran algunos productos aislados con altos coeficientes pero que, en general, no representan una porción elevada del comercio global de cada uno de ellos hacia América Latina. Sería necesario hacer un ejercicio con información más desagregada para el período 1983-1985, a fin de evaluar las variaciones que se hayan registrado.

2. Análisis por productos

El análisis de los productos en los que América Latina posee mayor capacidad de respuesta frente a los países desarrollados, se efectuó clasificándolos en los grupos I y II, atendiendo a las definiciones expuestas anteriormente.

* / El grado de dependencia o coeficiente sectorial de dependencia supuesta queda definido como:

$$D_{iP} = \frac{X_{iP-AL}}{X_{iP-Mundo}}$$

siendo X_{iP-AL} = Exportaciones del producto i por el país P hacia América Latina.

siendo $X_{iP-Mundo}$ = Exportaciones del producto i por el país P hacia el mundo.

Cuadro 14

CLASIFICACION DE LOS PRODUCTOS DE EXPORTACION DE LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA
EN FUNCION DE LOS COEFICIENTES DE DEPENDENCIA RESPECTIVOS PARA 1982 ^{a/}
(número de productos y porcentajes de la exportación
del país hacia América Latina que estos representan)

Coef. de depen- dencia	EEUU		Japón		R.F.A.		Italia		Francia		Canadá		R. Unido		España		P. Bajos		Bélgica		Dinamarca		Irlanda		Grecia		Portugal		
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
90-99	1	0.1	-	-	-	-	2	9.3	1	2.2	-	-	-	-	3	1.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	5.3
80-89	6	1.8	-	-	-	-	1	0.4	-	1	0.1	-	-	4	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0.6	
70-79	4	0.4	-	-	-	-	-	-	-	1	0.1	-	-	3	10.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0.1	
60-69	3	0.6	-	-	-	-	1	0.3	-	1	0.3	-	-	3	0.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0.3		
50-59	11	1.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	3.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	7.1	
40-49	35	4.6	1	27.0	-	-	-	-	-	1	0.6	-	-	8	3.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	
30-39	50	9.4	1	5.3	-	-	1	2.3	-	1	0.1	2	0.6	1	23.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	7.5		
20-29	134	35.0	2	0.1	-	-	6	3.9	-	2	0.3	12	4.5	3	3.5	35	14.7	1	12.8	-	-	1	0.5	5	43.0	4	3.2		
10-19	171	34.0	19	14.1	20	7.3	35	35.0	-	16	10.3	38	36.6	17	17.2	88	23.5	7	12.8	7	13.5	10	27.4	3	0.4	4	0.5	16	20.8
0-9	149	13.4	370	53.5	464	92.5	417	49.1	484	84.5	311	55.0	492	79.5	283	18.9	442	74.5	385	86.4	316	56.5	144	50.9	68	98.9	174	55.3	

Fuente : Cálculos elaborados en la CEPAL sobre la base de datos de las bandas de comercio serie D de la UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York, 1982.

a/ Productos en los que hubo comercio hacia América Latina en 1982 definidos al nivel de desagregación (4 dígitos CUCI Rev.1).

El último año disponible para este análisis (1982), refleja una situación intermedia o punto de inflexión de un comercio internacional enmarcado, por un lado, por el final del dinamismo comercial que caracterizó la pasada década y, por el otro, por el año 1983, en el que se acentuó aún más la contracción de importaciones, a la que se vieron obligados los países de América Latina, con el fin de paliar, en lo posible, las dificultades de balanza de pagos y el servicio de la deuda externa.

De la observación de los datos que figuran en el anexo I, se derivan algunas conclusiones:

- La capacidad de respuesta potencial que tiene la región se halla concentrada, respecto de cada país desarrollado, en un conjunto reducido de productos (entre 3 y 78), los que, sin embargo, suponen para los principales países desarrollados más del 50% de su comercio total hacia América Latina y entre un 1 y 10% de su comercio total hacia el mundo.

- En el cuadro 15 se presenta un resumen de los datos contenidos en el anexo I. Si se seleccionan los ocho primeros países, salvo en el caso de los Estados Unidos y España, el número de productos "sensibles" para cada país no excede de una treintena.

- Las exportaciones de la mayor parte de los países desarrollados tienen una composición preferentemente manufacturera. Los principales productos con mayor grado de dependencia en el mercado latinoamericano, por orden decreciente de frecuencia, pertenecen: i) a los sectores de maquinaria no eléctrica y eléctrica y a los equipos de transporte (71, 72 y 73 de la CUCI, Rev.1); ii) al sector químico y, en particular, a elementos y compuestos químicos, así como productos medicinales y farmacéuticos (51 y 54 de la CUCI, Rev.1, respectivamente); iii) a los productos agrícolas y alimenticios, en especial cereales y preparados de cereales, frutas y legumbres, así como productos lácteos y huevos (04, 05 y 02 de la CUCI, Rev.1, respectivamente); iv) a productos del hierro y el acero, así como a manufacturas de metales NEP (67 y 69 de la CUCI, Rev.1).

3. Análisis del poder de compra individual y colectivo de la región

El análisis del uso eventual del potencial importador de América Latina, como instrumento de negociación internacional, requiere de acciones conjuntas para que la región pueda gravitar con cierta significación. Sin embargo, también podría plantearse a nivel de países individuales o sobre la base de un conjunto reducido de ellos, como es el caso de los agrupados en esquemas subregionales de integración, pero, en todo caso, con el respaldo de todos los países latinoamericanos.

El examen del poder de compra individual pretende señalar cuáles son los países que más aportan a la configuración del poder de compra regional.

Cuadro 15
**SELECCION DE PRODUCTOS DE EXPORTACION DE LOS PAISES DESARROLLADOS CON
 MAYOR DEPENDENCIA EN EL MERCADO LATINOAMERICANO EN 1982 a/**
 (Número, millones de dólares y porcentajes)

País desarrollado	número de productos	(A)	(B)	(C)
		valor de las exportaciones de dichos productos hacia América Latina (millones de dólares)	(A) en % de exp. totales del país desarrollado hacia América Latina (%)	(A) en % de exportaciones totales del país desarrollado hacia el mundo (%)
Estados Unidos	78	21,118.9	68.0	10.2
España	63	1,373.9	74.4	6.8
Japón	16	4,820.0	56.8	3.5
Italia	30	1,854.8	64.6	2.5
Canadá	21	1,284.9	57.8	1.9
Francia	25	1,192.5	49.3	1.3
Dinamarca	16	186.8	71.3	1.3
Portugal	25	41.1	61.8	1.0
R.F. de Alemania	19	1,341.0	32.5	0.8
Reino Unido	18	655.8	33.5	0.7
Irlanda	8	59.0	55.4	0.7
Países Bajos	7	210.2	28.9	0.3
Bélgica	12	155.3	27.5	0.3
Grecia	3	1.5	17.9	0.0

Fuente: Estimaciones de la CEPAL sobre la base de datos de las bandas de comercio serie D de la UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York, 1982.

a/ Resumen de los datos contenidos en los cuadros 1A a 1N del anexo 4, por país.

De otra parte, la fluidez actual de las tendencias y fuerzas del comercio mundial --proteccionismo de los centros, escasez de divisas de América Latina, alteraciones bruscas de los tipos de cambio, etc.-- puede hacer variar significativamente el origen y destino de las corrientes comerciales y, en consecuencia, el poder de compra individual de los diferentes países latinoamericanos. Razón de más, entonces, para preferir y fomentar el uso conjunto de esta capacidad.

Con el fin de completar el análisis que se ha hecho desde el lado de la dependencia que tienen algunas exportaciones de los países desarrollados en el mercado de la región en su conjunto, se estudió para cada producto de los del grupo I y II del anexo estadístico I, cómo se distribuye esa dependencia entre los países latinoamericanos y las respectivas subregiones.

En el cuadro 16 se presenta la estructura de dependencia de ciertas exportaciones de cada país desarrollado frente a cada país latinoamericano, expresada en el número de productos con respecto a los cuales el país desarrollado presenta un coeficiente sectorial de dependencia superior al 1%. El límite elegido es deliberadamente bajo a fin de poder disponer de un panorama más amplio, capaz de incluir a algunos de los países más pequeños de la región.

Del análisis del cuadro 16 se derivan las siguientes conclusiones:

i) La utilización de la capacidad importadora, como instrumento de negociación frente a los países desarrollados, se concentra, en 1982, en un número reducido de países latinoamericanos.

De los 26 países de la región que se han analizado, en tres de ellos (Venezuela, México y el Brasil) se concentra un 50% de los productos en los cuales 14 países desarrollados registraron coeficientes de dependencia respecto del mercado latinoamericano en 1982, que son importantes para sus exportaciones. Junto a los ocho países siguientes (que son, por orden, Colombia, la Argentina, el Perú, Panamá, Chile, el Ecuador, la República Dominicana y Trinidad y Tabago) acumularían un 90% de la dependencia sectorial total de las exportaciones de los países desarrollados al mercado de la región. Quedan, finalmente, un conjunto de 15 países latinoamericanos que acumularían solamente el 10% restante.*/

ii) Los países de la ALADI concentrarían cerca de un 80% de las posibilidades de uso del potencial importador como instrumento de negociación frente a los países desarrollados y con respecto a la capacidad de respuesta subregional.

De un 100% de la capacidad negociadora de América Latina y el Caribe, que deriva de la dependencia sectorial de las exportaciones de los países desarrollados a la América Latina, los países de la ALADI, excluido el Grupo Andino, acumularían un 43%, con cerca de la mitad concentrada en México.

*/ Estos son, por orden: Jamaica, Guatemala, Cuba, Costa Rica, El Salvador, Haití, Nicaragua, Honduras, Barbados, el Uruguay, Bolivia, Suriname, Guyana, el Paraguay y Granada.

Cuadro 16
NUMERO DE PRODUCTOS DE CIERTA DEPENDENCIA a) DE LAS EXPORTACIONES BILATERALES DE LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA LOS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1982

	EEUU	España	Japón	Italia	Canadá	Francia	Dinamarca	Portugal	R.F.A.	R.Unido	Irlanda	P.Bajos	Bélgica	Grecia
ALADI														
GRUPO ANDINO														
Bolivia	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-
Colombia	50	25	5	2	6	1	4	-	4	1	2	-	1	-
Ecuador	14	13	-	3	2	-	1	1	2	3	-	1	-	-
Perú	17	26	1	4	2	1	1	5	1	-	1	-	1	-
Venezuela	68	42	8	18	11	12	8	12	4	7	4	3	8	1
OTROS ALADI														
Argentina	25	28	4	6	2	4	5	2	8	1	2	-	1	-
Brasil	47	12	9	15	5	14	4	11	12	7	2	2	5	-
Chile	11	20	1	-	2	3	5	2	-	-	1	-	2	-
México	78	41	12	18	10	12	4	3	13	3	5	2	5	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Uruguay	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	-
MCCA b/														
Costa Rica	9	2	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-
El Salvador	6	2	-	-	-	-	-	2	-	-	1	1	-	-
Guatemala	7	6	-	-	-	-	1	2	-	-	2	-	-	-
Honduras	7	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nicaragua	1	5	-	-	1	-	1	-	-	-	1	-	-	1
PAISES DEL CARIBE														
Barbados	4	-	1	-	4	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Granada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Jamaica	13	-	-	-	8	-	1	-	4	1	-	-	-	-
Suriname	2	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tab.	11	-	-	-	10	-	1	2	-	6	-	-	-	-
OTROS														
Cuba	-	8	-	-	3	-	1	1	-	-	1	-	-	-
Rep. Dominicana	18	8	-	-	4	-	-	1	-	-	1	-	-	-
Haití	8	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	1	-	-
Panamá	18	6	6	2	3	1	3	2	-	4	1	1	1	-

Fuente : Estimaciones de la CEPAL sobre la base de datos de las bandas de comercio serie D de la UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York, 1982.

a/ Número de productos de los cuadros 1A a 1M del anexo 4 en las exportaciones bilaterales entre cada país desarrollado y cada país latinoamericano en los que existe un coeficiente de dependencia superior al 1 por ciento.

b/ MCCA : Mercado Común Centroamericano.

A continuación se encuentran los países del Grupo Andino, con un 36%, del cual en Venezuela se concentra la mitad de dicho potencial. Finalmente, seguirían Cuba, la República Dominicana, Haití y Panamá, con un 9%, el resto de los países del Caribe con 6% y los del Mercado Común Centroamericano con un 5%. Todo esto, cabe reiterar, para el año 1982.

4. Reorientación del comercio

a) Naturaleza de la información manejada

A partir de la determinación de productos, realizada en el cuadro 1 del anexo estadístico, se estudian aquí las posibilidades de reorientar las adquisiciones que de ellos hace la región, tanto hacia la propia América Latina como hacia otros proveedores del mundo desarrollado.

Conviene advertir, desde el inicio, que las observaciones de carácter general incluidas en esta sección son provisionales y preliminares. Ellas dependen, en grado importante, de los criterios adoptados para la elaboración del anexo estadístico y los cuadros que se adjuntan y examinan.

En consecuencia, conviene efectuar una presentación detallada de los procedimientos y criterios utilizados en la elaboración de los cuadros 3 y 4 del anexo estadístico y de los cuadros resumidos que se incluyen en esta sección.

No obstante estos reparos, en los cuadros se presenta abundante información, dispuesta de manera inédita hasta ahora, y capaz de proveer algunas cifras que resultan imprescindibles en un primer enfoque del tema.

La metodología utilizada consistió en examinar cada producto (CUCI Rev.1, cuatro dígitos) del cuadro 1 del anexo estadístico --tanto los del grupo I como los del grupo II-- y clasificarlos en dos subgrupos diferentes. Por un lado, los que podrían adquirirse en la propia región y, por otro, los que no podrían suministrar los abastecedores latinoamericanos y para los cuales el ejercicio del poder de compra exigiría reorientar esas adquisiciones hacia otros proveedores de países desarrollados.

La reorientación de las compras puede tener un triple objetivo:

i) dar posibilidades prácticas al incremento del poder de negociación derivado de la desviación o de la advertencia de una posible desviación de adquisiciones;

ii) hacer eficaz, cuando sea necesario, el potencial de respuesta comercial de la región frente al país o países desarrollados que, con medidas proteccionistas, perjudiquen gravemente las exportaciones regionales;

iii) incrementar el comercio intrarregional con todas las consecuencias positivas que ese hecho tiene para la autonomía, la seguridad económica, el desarrollo y la integración de América Latina.

En los cuadros 3 y 4 del anexo estadístico se presentan los resultados de la selección de productos aptos para una reorientación derivada del uso real o potencial del poder de compra de la región.

Como se desprende de los datos respectivos, todos los anexos se elaboraron tomando como base la misma nómina de productos "sensibles", definidos de acuerdo con lo que se expone en el cuadro 1 del anexo estadístico, y respetando las subdivisiones en grupos I y II, establecidas en el mismo cuadro. Por lo tanto, en el cuadro 3 del anexo estadístico se retienen ciertos productos --de los grupos I y II originados en el cuadro 1 del mencionado anexo-- y se sugiere como probable que la reorientación de las compras sea en el sentido Norte-Norte. En el cuadro 4 del anexo estadístico se recogen otros productos de los grupos I y II en que la reorientación se dirigiría hacia proveedores latinoamericanos.

En el cuadro 3 del anexo estadístico se incluyeron los productos manufacturados cuyas exportaciones regionales al mundo son inferiores a las exportaciones del país desarrollado hacia la región, y en el cuadro 4 las que superan ese nivel. En lo que atañe a los productos agrícolas y minerales, se incluyeron en el cuadro 3 --reorientación Norte-Norte-- aquellos en que la mencionada relación era inferior al 50%, y en el cuadro 4 los que superaban ese nivel.

En esta división dicotómica de los productos "sensibles", se reconocen criterios estadísticos arbitrarios. Sólo se funda en la presunción de que la reorientación Norte-Norte será más factible cuando las exportaciones latinoamericanas del mismo producto al mundo sean muy reducidas, y que la reorientación hacia proveedores regionales será más viable cuando las exportaciones latinoamericanas del producto respectivo al mundo sean suficientemente importantes. Esto no significa que en una negociación concreta tengan que aceptarse criterios tan rígidos y globales. Ellos sólo se justifican como criterios de clasificación aproximados, para clasificar la información en los anexos estadísticos.

En la práctica, en una reorientación de comercio se pueden perfectamente combinar proveedores latinoamericanos con otros extrarregionales en distintas proporciones, que dependerán de situaciones concretas de mercado y de los términos mismos de la negociación.

Conviene aclarar que los datos de las exportaciones latinoamericanas al mundo se refieren a 16 países de América Latina (ALADI + MCCA), los que representan más del 90% de todas las exportaciones de la región. En cambio, cuando se habla de exportaciones del país desarrollado hacia América Latina, se incluyen los 26 países de la región que pertenecen al SELA. En esta comparación de dos flujos con distinta composición se subestiman las opciones de una reorientación intrarregional de las adquisiciones latinoamericanas al resto del mundo.*/

*/ Este desfase se debe a la imposibilidad de computar el comercio de algunos países --básicamente del Caribe-- atendiendo a las informaciones oficiales de los países, de las que se abastece el Banco de Datos de la CEPAL, al momento de preparar este documento.

Además de la selección de los productos aptos para una reorientación Norte-Norte, en el cuadro 3 del anexo estadístico se presenta información relativa:

i) al coeficiente de dependencia del país desarrollado en cada producto (columna A);

ii) a las exportaciones: del país desarrollado hacia América Latina (columna B) en millones de dólares. En las columnas 1 a 17 se registra, para cada producto, la participación porcentual de cada país desarrollado en la oferta global conjunta de todos los países desarrollados. Esta oferta aparece en la columna 18, expresada en millones de dólares.

En la columna 19 se registran las exportaciones de América Latina hacia el mundo, expresadas en millones de dólares. La columna 20 contiene las exportaciones intrarregionales, como porcentaje de las exportaciones totales de América Latina al mundo. En la columna 21 se registra el cociente resultante de dividir las exportaciones de América Latina de un producto determinado hacia el mundo, respecto de las exportaciones del mismo producto del país desarrollado hacia América Latina y se expresa el resultado en forma porcentual.

En el cuadro 4 del anexo estadístico los datos se disponen de la siguiente manera. En la columna a) se presenta, para cada producto seleccionado, el respectivo coeficiente de dependencia. La columna b) registra, en millones de dólares, las exportaciones del país desarrollado hacia América Latina. La columna c) muestra, en millones de dólares, las exportaciones de América Latina al mundo. La columna d) refleja la exportación intrarregional, expresada como porcentaje de la exportación hacia el mundo desde la propia región. La columna e) registra el cociente, resultante de dividir las exportaciones de América Latina hacia el mundo de un producto determinado, por las exportaciones del mismo producto del país desarrollado hacia América Latina y expresa el resultado en forma porcentual. En las columnas enumeradas correlativamente desde la letra f) a la v) se presenta la oferta alterna de exportación de cada uno de los 16 países de la AIADI y del MCCA, expresada como participación porcentual de las exportaciones de cada uno en el total exportado por los 16 al mundo.

b) Una interpretación global de la información

Aparte de la interpretación que puede derivarse del examen de cada uno de los productos de los cuadros 3 y 4 del anexo estadístico, en el cuadro 17 se presenta una visión conjunta de los resultados de ambos anexos. En dicho cuadro se examinan las opciones de reorientación de las compras de América Latina de productos de los que los países desarrollados dependen en buena medida del mercado de la región para sus exportaciones. Con tal fin, se observa el número de productos de los que cada país desarrollado —de manera presunta— depende en alto grado y se diferencia entre aquellos que son aportes para una reorientación Norte-Norte y los que admiten un abastecimiento regional.

Cuadro 17

ALTERNATIVAS DE REORIENTACION DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN PRODUCTOS
DE ALTA DEPENDENCIA DE LOS PAISES DESARROLLADOS a/
(Número, millones de dólares y porcentajes)

País exportador	Número de productos			Exportaciones del país desarrollado hacia la región en dichos productos			Exportaciones de América Latina hacia el mundo en dichos productos			Cobertura de las exp. de la región sobre las exp. del país desarr. hacia la región en dichos product.		
	Reorient. N/N		Reorientación intraregional	Total	N/N	Intra.	Total	N/N	Intra.	Total	N/N	Intra.
	Total	b/	c/									
Estados Unidos	78	60	18	21 126	16 479	4 645	13 923	4 729	9 194	66	29	198
España	63	11	52	1 374	387	993	4 999	217	4 782	364	56	482
Italia	31	15	16	1 855	1 169	677	2 706	522	2 184	146	45	323
Canadá	21	6	15	1 285	348	939	2 743	74	2 669	214	21	284
Japón	16	14	2	4 820	4 538	282	1 909	1 103	806	40	24	286
Francia	26	11	15	1 193	485	707	1 716	187	1 529	144	39	216
Dinamarca	16	2	14	187	32	155	1 034	28	1 006	553	88	649
Portugal	25	1	24	41	4	38	1 391	-	1 391	3 393	3	3 661
R.F. de Alemania	19	13	6	1 341	813	528	1 052	294	758	79	36	144
Reino Unido	18	6	12	656	264	392	1 694	125	1 569	258	47	400
Irlanda	8	-	8	59	-	59	305	-	305	517	-	517
Países Bajos	7	1	6	210	79	132	413	29	384	197	-	291
Bélgica	12	-	12	155	-	155	879	-	879	567	-	567
Grecia	3	-	3	2	-	2	67	-	67	3 350	-	3 350

Fuente : Banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de Cepal, 1982.

- a/ Se consideraran las alternativas de reorientación en términos de número de productos y comercio involucrado de la región en los productos reseñados en los cuadros 1A a 1N del anexo 4.
- b/ Número de productos en los que los países de la región poseen capacidad de respuesta frente al país desarrollado y a su vez podrían reorientar sus compras en una dirección Norte/Norte (cambiando de proveedor entre países desarrollados).
- c/ Número de productos en los que los países de la región poseen capacidad de respuesta frente al país desarrollado y a su vez podrían reorientar sus compras hacia la región, ya sea reorientando sus compras hacia ésta o aumentando las exportaciones intraregionales actuales.

En el cuadro 17 se registra el valor de las exportaciones que corresponde a estos productos en cada una de las opciones señaladas, tanto del país desarrollado hacia la región (columnas 6, 7 y 8), como de la región hacia el mundo (columnas 9, 10 y 11). Finalmente, se presentan las tasas de cobertura de las exportaciones totales de la región, respecto de las exportaciones del país desarrollado hacia la región, también en la perspectiva de la reorientación Norte-Norte o regional (columnas 12, 13 y 14).

El examen de este cuadro indica que, en 1982 --excepto en los casos de los Estados Unidos, Italia, el Japón y la República Federal de Alemania-- para los catorce países desarrollados restantes, existía un mayor potencial de comercio reorientable intrarregionalmente que en la dirección Norte-Norte. Recuérdese que esta observación se aplica a los productos "sensibles", tal como se definieron en los grupos I y II del cuadro 1 del anexo estadístico. Esto significa que, en número de países, la opción sustitutiva intrarregional se fortalece. Sin embargo, las cuatro excepciones representan un 84% del valor total exportado hacia América Latina por los países desarrollados, con lo que, en magnitudes globales, predomina ampliamente la opción Norte-Norte.

En el cuadro 18 se clasifican los países desarrollados según el valor de comercio que --de acuerdo con los criterios anteriormente explicados-- sería reorientable intrarregionalmente y el que admitiría una reorientación Norte-Norte.*/ Cerca del 30% de las exportaciones, de las que los países desarrollados dependen en alto grado del mercado latinoamericano, serían reorientables intrarregionalmente, mientras que un poco más del 70% se considerarían aptas para una reorientación entre otros proveedores, de los cuales este estudio, cabe repetirlo, sólo considera a los de los países desarrollados de economía de mercado.

i) Reorientación intrarregional

Cerca del 90% del comercio altamente dependiente de los 14 países desarrollados susceptible de reorientarse intrarregionalmente provino, en 1982, de las exportaciones de 6 países desarrollados, que en orden de importancia son: los Estados Unidos, España, el Canadá, Francia, Italia y la República Federal de Alemania. (Véase nuevamente el cuadro 18.) De entre estos países, las mayores posibilidades de reorientación intrarregional, con porcentajes de 73% y 72%, corresponden al Canadá y España, respectivamente, seguidos de Francia (59%), la R.F.A. (39%) e Italia (37%). Los Estados Unidos, aunque registra el mayor monto de comercio reorientable intrarregionalmente (4 645 millones de dólares), sólo representa un 22% de todo el comercio del que dicho país depende marcadamente de la región. Finalmente, sólo un 6% de las exportaciones japonesas altamente dependientes serían reorientables intrarregionalmente.

*/ El comercio que no se consideró reorientable intrarregionalmente podría serlo en forma parcial y la cifra, por lo tanto, minimiza en realidad el potencial intrarregional. Asimismo, todo el comercio que no se considera reorientable intrarregionalmente, debería comprender no sólo la reorientación Norte-Norte, considerada en este estudio, sino también la Norte-Sur. Es decir, la sustitución de proveedores del Norte por otros extralatinamericanos del Sur. Esta última posibilidad no se ha contemplado en el presente estudio, como tampoco las que pudieran abrirse con los países del Este.

Cuadro 18
CLASIFICACION DE PAISES DESARROLLADOS SEGUN EL VALOR DE COMERCIO DE ALTA
DEPENDENCIA QUE SERIA REORIENTABLE INTRAREGIONALMENTE
(valor en millones de dólares)

País exportador	Número de productos	Exp. hacia la region en dichos produc.		Exportaciones reorientables Norte/Norte		Exportaciones reorientables intraregionalmente	
		valor	%	valor	%	valor	%
Estados Unidos	78	21 126	100	16 479	78	4 645	22
España	63	1 374	100	387	28	993	72
Canadá	21	1 285	100	348	27	939	73
Francia	26	1 193	100	485	41	707	59
Italia	31	1 855	100	1 169	63	677	37
R.F. de Alemania	19	1 341	100	813	61	528	39
Reino Unido	18	656	100	264	40	392	60
Japón	16	4 820	100	4 538	94	282	6
Dinamarca	16	187	100	32	17	155	83
Bélgica	12	155	100	-	-	155	100
Países Bajos	7	210	100	79	38	132	62
Irlanda	8	59	100	-	-	59	100
Portugal	25	41	100	4	10	38	90
Grecia	3	2	100	-	-	2	100
Total 14 países	-	34 304	100	24 598	72	9 704	28

Fuente : Elaboración con base en datos del cuadro 17.

ii) Reorientación Norte-Norte

Dos tercios de las exportaciones catalogadas --de manera presunta-- como altamente dependientes de los 14 países desarrollados en 1982, que son aptas para una reorientación Norte-Norte, corresponden a los Estados Unidos. Toda acción de negociación a través del poder de compra podría traducirse en una reorientación de las importaciones latinoamericanas. En caso de ser ésta de tipo Norte-Norte y atendiendo a las cifras de comercio en juego, el mayor campo de acción se refiere al cambio de proveedor desde los Estados Unidos hacia la R.F.A., el Reino Unido, Francia o el Japón, que engloban un 65% de la oferta exportadora sustitutiva. (Véase el cuadro 19.)

De los países desarrollados más dependientes ante una reorientación de importaciones regionales, presuntamente, España, Francia y el Canadá pueden ser objeto de acciones de reorientación de comercio hacia la propia región. En cambio, la reorientación desde los Estados Unidos e Italia admitiría preferentemente una dirección Norte-Norte, en la que los restantes países de la CEE y el Japón serían los principales beneficiarios.

El resultado de estos desplazamientos hipotéticos sería un mayor equilibrio en la distribución de las compras latinoamericanas entre sus tres principales proveedores desarrollados, es decir los Estados Unidos, el Japón y la Comunidad Económica Europea.

Por otro lado, dos tercios del total de productos cuyas compras son reorientables hacia la región (véase el cuadro 20) se concentran en el Brasil, la Argentina y México, en ese orden, seguidos por Colombia, Chile, el Perú y Venezuela.

Interesa observar que países como Venezuela y México, con gran capacidad negociadora derivada de su poder de compra, no sean, simultáneamente, los de mayor oferta reorientable hacia la región. Por otro lado, países con menor capacidad negociadora derivada de su poder de compra, como el Brasil, la Argentina, Colombia o Chile, son los que tendrían mayor potencial para suplir productos en caso de llevarse a cabo una reorientación intrarregional.

F. Limitaciones a la interpretación de los datos y necesidad de profundizar el trabajo

Las posibilidades de reorientación sólo se han analizado con base en los flujos comerciales correspondientes al año 1982, sin penetrar en la investigación de la capacidad productiva de determinados sectores de exportación latinoamericanos que podrían acrecentar la oferta de dichos bienes, como sustitución de compras que actualmente se hacen desde los países desarrollados. Asimismo, el hecho de analizar un solo año torna vulnerables las conclusiones, ya que el potencial pudo o puede ser distinto en años anteriores, especialmente en 1980 o 1981, o en el período 1983-1985, pues la situación del comercio exterior ha sido fluida y cambiante en esta década.

Cuadro 19
CAPACIDAD DE OFERTA ALTERNATIVA PARA UNA REORIENTACION NORTE/NORTE DE LAS COMPRAS
DE LA REGION EN PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA EXPORTADORA PARA
LOS PAISES DESARROLLADOS EN AMERICA LATINA

País exportador			Países desarrollados optativos para una reorientación Norte/Norte (num. de productos en los que poseen capacidad de oferta alternativa) a/													
país	número de productos	productos principal exportador	EEUU	CAN	JAP	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	ESP	POR
Estados Unidos	60	21	-	10	46	57	34	51	50	21	16	4	3	-	1	1
Japón	14	8	11	-	-	12	6	12	9	4	2	-	-	-	1	-
Italia	15	3	13	-	11	14	-	11	15	3	-	2	-	-	-	-
R.F.A.	13	11	11	-	11	-	9	9	12	4	3	-	1	-	1	-
Francia	11	2	8	-	10	11	2	-	9	3	2	-	-	-	1	-
España	11	-	10	1	7	10	6	8	9	4	2	-	-	-	-	-
Canadá	6	3	1	-	-	4	1	3	2	3	1	1	1	-	-	-
R. Unido	6	1	4	1	4	5	3	5	-	3	3	-	1	-	2	-
P. Bajos	1	1	-	1	-	1	-	1	1	-	1	1	1	-	-	-
Dinamarca	2	1	2	-	1	2	1	1	2	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Grecia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total 14 países			60	13	90	116	62	101	109	45	30	8	7	-	7	1
Distribución en porcentajes			9	2	14	18	10	16	17	7	5	1	1	-	1	-

Fuente : Elaboración con base en datos de los cuadros 3A a 3K del anexo 4.

a/ Número de productos en los que un país tiene una capacidad de oferta exportadora superior al 5% de las exportaciones de todos los países desarrollados en dicho producto.

Cuadro 20

CAPACIDAD DE OFERTA ALTERNATIVA PARA UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE LA REGION EN PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA EXPORTADORA PARA LOS PAISES DESARROLLADOS EN AMERICA LATINA

País exportador	número de productos	Países de América Latina optativos para una reorientación intraregional (número de productos en que poseen capacidad de oferta alternativa) a/															
		A L A D I										M C C A					
		ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS	ELS	GUA	HON	NIC
Estados Unidos	18	13	1	14	3	3	1	10	-	4	1	1	1	1	1	-	-
España	52	37	1	48	10	19	1	41	-	9	1	5	5	2	3	-	-
Canadá	15	11	-	12	3	4	1	10	-	1	-	1	3	2	2	-	1
Francia	15	11	-	14	3	4	1	10	-	4	1	4	-	1	-	-	1
Italia	16	11	1	15	3	4	-	9	-	5	-	3	-	-	-	-	-
R.F. de Alemania	6	5	-	6	-	1	-	5	-	1	-	1	1	-	1	-	-
Reino Unido	12	9	-	10	2	2	-	8	-	2	3	2	-	-	1	-	-
Japón	2	1	-	2	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dinamarca	14	11	-	12	1	5	-	10	-	1	2	2	1	-	2	-	1
Bélgica	12	10	-	10	4	1	-	9	-	2	4	2	-	-	1	-	1
Países Bajos	6	6	-	5	1	2	-	5	-	-	1	2	-	-	1	1	1
Irlanda	8	6	-	7	2	3	-	7	-	-	1	2	2	1	3	-	2
Portugal	24	17	1	20	6	9	-	13	-	1	2	3	2	1	2	1	1
Grecia	3	1	-	2	1	1	-	2	-	-	1	2	1	1	1	-	-
Total 14 países		149	4	177	39	58	4	140	-	29	17	30	16	9	18	2	8
Distribución en porcentajes		21	1	25	6	8	1	20	-	4	2	4	2	1	3	-	1

Fuente: Elaboración con base en datos de los cuadros 4A a 4M del anexo 4.

a/ Número de productos en que el país de la región tiene una capacidad de oferta exportadora superior al 5% de las exportaciones latinoamericanas al mundo.

Es difícil, por otro lado, afirmar la plena sustitución de los bienes que se consideran en este punto como reorientables y, en especial, en el caso de productos manufacturados que pueden tener un alto contenido tecnológico o una amplia dependencia debido a la existencia de tecnologías ya asentadas y de difícil sustitución por otras.

El presente examen no representa más que el primer paso hacia un estudio pormenorizado y por producto que cada país podría llevar a cabo a un nivel más desagregado. De esta forma, el análisis de la reorientación es más un indicativo del potencial existente y de los productos que se pueden investigar más a fondo, que un manual de procedimientos para la reorientación posible. Este ejercicio no es más que un conjunto de procedimientos preliminares, tendientes a sugerir que la reorientación de comercio es posible, como también lo es el ejercicio del poder de compra. Pero, ciertamente, lo es dentro de ciertos márgenes que los datos examinados contribuyen a delimitar. Naturalmente, se pueden usar metodologías más completas y eficientes, pero lo importante es tomar conciencia de que las posibilidades existen y su uso depende de una voluntad política orientada hacia la acción por parte de los países latinoamericanos.

Entre las líneas de investigación que podrían considerarse para el futuro en torno a este problema de la reorientación, cabe destacar:

- i) El análisis a un nivel más desagregado de productos.
- ii) La opción de reorientación dinámica --mediante el mismo tipo de examen, pero para períodos más prolongados--, con el objeto de asegurarse una coherencia mayor y buscar una actualización permanente que mantenga al día a los países y les permita tomar decisiones acertadas.
- iii) La posibilidad de reorientar el comercio hacia la oferta de otros países en desarrollo de Africa y Asia no se pudo llevar a cabo en esta ocasión por obvias limitaciones de recursos y de información.
- iv) La mejor definición, tanto de la elección de una mercancía como de su posibilidad de reorientación, teniendo en cuenta aspectos tales como contenido tecnológico, contratos de compra preexistentes para largos períodos, otros niveles de precio, etc.

A partir de estos datos, podrían llevarse a cabo estudios por producto, a nivel más desagregado y en cada país de la región, con el fin de examinar cuál es exactamente el tipo de oferta apta para utilizarse en relación con el uso del poder de compra como instrumento de negociación internacional de la región.

v) La conveniencia de estudiar, para cada uno de los productos seleccionados, el nivel de comercio entre empresas y derivar, de ahí, conclusiones pertinentes en torno al significado de la reorientación en tales casos. Este punto, de gran importancia, entrelaza este tema con el de los fenómenos de la transnacionalización productiva y comercial.

vi) La necesidad de estudiar los niveles de dependencia no sólo con relación a la cantidad exportada, sino también con respecto al total producido por las respectivas actividades en los países desarrollados correspondientes. En efecto, como ya se señaló, si los principales productores cuentan con un vasto mercado interno para el producto que elaboran, su vulnerabilidad a un eventual ejercicio de poder de compra sería relativamente menor.

Estas conclusiones sobre limitaciones y líneas de acción no constituyen más que una primera visión que debe inducir a la necesidad de examinar con cautela los resultados sobre reorientación. Sin embargo, estos últimos constituyen una guía que expresa la necesidad de investigar más a fondo su factibilidad.

Las líneas de investigación que podrían considerarse para el futuro en este problema de la reorientación, cabe destacar:

El análisis a un nivel más detallado de productos.

La opción de reorientación cuantitativa—mediante el mismo tipo de períodos más profundos—, con el objeto de asegurarse una mayor y buscar una actualización permanente que mantenga al día las permitas tomar decisiones acertadas.

La posibilidad de reorientar el comercio hacia la oferta de productos de desarrollo de África y Asia no se pudo llevar a cabo en esta oportunidad por las limitaciones de recursos y de información.

La mejor definición, tanto de la elección de una mercancía como de la posibilidad de reorientación, teniendo en cuenta aspectos tales como contenido de precios, contratos de compra preexistentes para largos períodos, etc.

Partir de estos datos, podrían llevarse a cabo estudios por país, más detallados y en cada país de la región, con el fin de estudiar más a fondo el tipo de oferta para el país en relación con el tipo de oferta que el país ofrece en el mercado internacional.

de estudiar, por el de comercio entre los países de América

La política comercial y económica de los países industrializados en los últimos años ha estado caracterizada por un aumento de las medidas de protección comercial y financiera. Estas medidas han sido el resultado de una creciente politización de las relaciones económicas y financieras y de la utilización de nuevas formas de proteccionismo. Estas últimas estaban destinadas a reemplazar o complementar el papel que jugaban las barreras arancelarias, que en el marco del GATT habían ido perdiendo importancia relativa como instrumento de regulación del comercio exterior.

Con la acentuación de la recesión económica en el mundo desarrollado, la política comercial pasó a ser parte, de manera creciente, de la política interna. Paralelamente, se facilitó el acceso de los grupos económicos internos a los beneficios de la protección, a través de las barreras no arancelarias. Ello fue posible porque, a diferencia de los aranceles --que, en la segunda postguerra fueron el resultado de negociaciones internacionales basadas en la reciprocidad a nivel multilateral--, las medidas no arancelarias son el producto de mecanismos internos autónomos o de crecientes prácticas negociadoras de carácter bilateral. La decisión de otorgar protección se basa principalmente en el cálculo de los beneficios y costos,27/ de la medida a nivel interno. Esta consideración, en el plano internacional, resulta más bien secundaria.

Capítulo IV

PROTECCIONISMO: UN EXAMEN DE LOS MECANISMOS DECISORIOS DE LOS CENTROS

A. Introducción

Al final de la década del sesenta, la crisis económica se hizo evidente en los países industrializados. En el plano comercial, se caracterizó por el surgimiento de fricciones derivadas de una creciente politización de las relaciones económicas y financieras y por la utilización de nuevas formas de proteccionismo. Estas últimas estaban destinadas a reemplazar o complementar el papel que jugaban las barreras arancelarias, que en el marco del GATT habían ido perdiendo importancia relativa como instrumento de regulación del comercio exterior.

Con la acentuación de la recesión económica en el mundo desarrollado, la política comercial pasó a ser parte, de manera creciente, de la política interna. Paralelamente, se facilitó el acceso de los grupos económicos internos a los beneficios de la protección, a través de las barreras no arancelarias. Ello fue posible porque, a diferencia de los aranceles --que, en la segunda postguerra fueron el resultado de negociaciones internacionales basadas en la reciprocidad a nivel multilateral--, las medidas no arancelarias son el producto de mecanismos internos autónomos o de crecientes prácticas negociadoras de carácter bilateral. La decisión de otorgar protección se basa principalmente en el cálculo de los beneficios y costos,27/ de la medida a nivel interno. Esta consideración, en el plano internacional, resulta más bien secundaria.

La politización o "domesticación" de la política comercial en las naciones industrializadas hace necesario que los países latinoamericanos se preparen para contrarrestar nuevas trabas a sus exportaciones. Todo parece indicar que tal intervención debe realizarse a priori. En otros términos, es conveniente actuar durante el complejo proceso de gestación de las medidas de política comercial. Cualquier reacción a posteriori podría resultar menos eficaz. La explicación de ello es sencilla. Si se adoptó una decisión proteccionista, ello se debe a que el beneficio económico o político de tal decisión es mayor que su costo. Por lo tanto, echar marcha atrás sería difícil, sobre todo si la medida creó derechos adquiridos para ciertos sectores internos.

En materia comercial, los países industrializados poseen mecanismos de decisión dotados de cierta flexibilidad. Ello les permite considerar las

presiones que ejercen los distintos sectores económicos y políticos internos. Tomando en cuenta tal realidad, uno de los objetivos de esta sección consiste en analizar los procesos de decisión y señalar los niveles donde existen espacios a través de los cuales es posible influir en las decisiones comerciales. Se intenta, además, determinar los instrumentos de influencia de que dispondría la región.

Dada la preponderancia que los factores internos tienen en la toma de decisiones comerciales en los países industrializados y en las relaciones asimétricas de poder entre ellos y la región, se trata de determinar posiciones afines a los intereses exportadores de América Latina en el interior de los centros. Para ello, resulta aconsejable orientar esa búsqueda hacia la distribución de las fuerzas políticas y económicas internas con importancia comercial.

B. Los Estados Unidos

En los Estados Unidos la política comercial es el resultado, entre otros factores, de un complejo juego triangular de influencias entre el Congreso, el Ejecutivo y los grupos privados de interés. En la actualidad, las mayores presiones proteccionistas provienen, al parecer, de sectores económicos internos. Se canalizan hacia el Presidente de manera directa o por conducto de diversas dependencias del Ejecutivo sensibles a sus preocupaciones. Se orientan, también, hacia el Congreso, aprovechando que, por sus funciones y sensibilidad política, es el punto de entrada privilegiado de los sectores internos para determinar la política comercial norteamericana.

Inclusive el proteccionismo, ^{28/} aplicado por el Ejecutivo, no escapa a las presiones políticas. Los mecanismos que aplican esta modalidad conservan una flexibilidad suficiente como para valorar, junto a criterios técnicos, factores políticos. En efecto, la etapa inicial de las investigaciones --en especial las referidas a las medidas de salvaguardia-- se caracteriza por su alta tecnicidad, cimentada en un amplio cuerpo de reglas definidas en la legislación. Pero el mecanismo gana flexibilidad en la etapa a cargo del Presidente. Este goza de una gran discrecionalidad, que le permite tomar en cuenta consideraciones de todo orden, incluido el político. Durante todo el proceso, sin embargo, los mecanismos antidumping y antisubsidios mantienen la rigidez que les confiere su carácter técnico. Debido a ello, los organismos responsables tienen, en estos dos casos, un margen de maniobra muy restringido.

1. Lineamientos generales de posibles acciones latinoamericanas

La flexibilidad de los mecanismos estadounidenses de decisión en materia comercial supone una receptividad no sólo ante los argumentos técnicos, sino principalmente ante los de índole económica y política. Por lo tanto, resulta posible y necesario que los países latinoamericanos adopten acciones de carácter preventivo durante el proceso de gestación de esas medidas, con el fin de influir en los responsables de la política comercial norteamericana.

a) Gravitación directa de los países latinoamericanos

Los instrumentos de influencia que tiene la región son de tipo comercial, financiero y político, estrechamente relacionados unos con otros. América Latina maneja un poder de compra importante respecto de los Estados Unidos. El mercado regional absorbe alrededor del 13% de las exportaciones norteamericanas ^{29/} y las medidas proteccionistas estadounidenses afectan este flujo comercial. Al limitar el ingreso de productos latinoamericanos a su mercado, los Estados Unidos agrava la falta de divisas que padece la región. Con ello, limita las posibilidades de incremento —y aún de mantención— de sus propias exportaciones a América Latina. Sin duda, esta nueva realidad ha repercutido en la economía estadounidense, en el nivel del déficit comercial, del desempleo e incluso del crecimiento.^{30/}

En cuanto al aspecto financiero, una disminución de los ingresos de la región pone en peligro el cumplimiento de sus obligaciones financieras respecto de los bancos norteamericanos.

Finalmente, a nivel político, las restricciones comerciales de los Estados Unidos agudizan la crisis económica que afecta a la región, la cual podría poner en peligro la estabilidad social y política de algunos países.

Por su sensibilidad ante los intereses de los grupos internos, el Congreso de los Estados Unidos se encuentra, en gran medida, fuera de una hipotética área de influencia en que podrían operar los países latinoamericanos. Algunos departamentos u organismos del Poder Ejecutivo son más receptivos a los problemas de América Latina. Entre ellos se cuentan la Oficina Ejecutiva del Presidente y el Representante Comercial. Este último, a través del enfoque macroeconómico que da a los problemas comerciales, puede tener en cuenta los aspectos económicos, financieros y políticos antes mencionados. Las funciones que desempeña el Consejo de Seguridad Nacional lo hacen generalmente receptivo a los planteamientos latinoamericanos. El Departamento del Tesoro y el Departamento de Estado también deberían ser sensibles a los problemas de la región y a las posibles repercusiones sobre los intereses norteamericanos.

b) Acciones de los países latinoamericanos en favor de la intervención de grupos de intereses estadounidenses opuestos a las medidas proteccionistas

La acción directa de los países latinoamericanos es sólo uno de los requisitos mínimos para influir en las decisiones comerciales. El hecho de que su acción se limite a ciertos sectores del gobierno y que sus instrumentos de presión —por ser de carácter externo— no sean tan evidentes para los intereses privados norteamericanos, debilita su efecto. En contraposición, las presiones proteccionistas son básicamente de carácter nacional. Proviene de sectores económicos y sociales internos. Tienen un alcance global que abarca desde la opinión pública hasta el Ejecutivo y el Congreso. Revisten un carácter político al cual el Congreso y el Ejecutivo son muy sensibles. Por lo tanto, para neutralizar tales presiones es menester contar con la colaboración de otros sectores del país. En especial, de los intereses privados que, por su

gravitación económica y política en los Estados Unidos, tienen una influencia semejante o mayor a la de los que estimulan la protección.

A nivel del Congreso, las preocupaciones electorales confieren a ciertos grupos de interés --con poder en sus respectivas circunscripciones-- una importante cuota de influencia. En lo que se relaciona con los ministerios de Comercio, Tesoro, Agricultura y Trabajo --que representan intereses nacionales, lo que los hace poco sensibles a las influencias provenientes del exterior--, la intervención de los sectores internos opuestos a la medida proteccionista podría pesar decisivamente en su determinación. Tales sectores están constituidos por industrias de transformación y exportación, bancos estadounidenses acreedores de la región, exportadores de productos agropecuarios, trabajadores de esos rubros, etc. Estos grupos intervienen en función de sus particulares intereses.

Pueden distinguirse dos tipos de grupos de presión. Por una parte, se encuentran aquellos cuyos intereses están afectados directamente por la medida proteccionista. En general, son los consumidores, importadores, minoristas y transformadores de los productos objeto de la medida. A menudo ejercen su influencia por iniciativa propia.

Por otro lado, están los sectores cuyos intereses no se ven afectados directamente por la medida. Por lo tanto, no tienen a priori un interés común con los países exportadores de la región. Se trata, entre otros, de los exportadores, de los bancos y de las multinacionales. En este caso, es preciso que los países latinoamericanos les hagan ver los riesgos que la medida proteccionista puede representar para sus intereses. En ciertos casos podría ser necesario mostrar la relación directa que hay entre sus intereses y la decisión comercial. Existen numerosos instrumentos que podrían utilizarse para alcanzar tal fin.

La determinación de los sectores de interés que los países latinoamericanos podrían movilizar depende de cada caso concreto, es decir, del producto, de los países afectados, del tipo de medida de protección en gestación y de los organismos y personas cuya colaboración se busca. Esta selección debería tomar en cuenta, también, la distribución de las diversas fuerzas políticas y económicas internas que intervienen en el caso específico.

Si se logra una respuesta conveniente por parte de esos grupos, es preciso lograr cierta coordinación entre sus acciones y las de los países latinoamericanos afectados, con el fin de garantizar complementación y apoyo mutuo. Pero, de todas formas, ellos tendrán que actuar impulsados por su propia conveniencia y no en representación de intereses externos. En las acciones de coordinación y de intercambio de información, en los Estados Unidos, podrían utilizarse los servicios de firmas y personas especializadas, legalmente autorizadas, denominadas "lobbistas".

c) Instrumentos eventualmente utilizados para la implementación de las medidas

i) Decisión de nivel político de los países latinoamericanos. El principal obstáculo que enfrentaría esta estrategia podría provenir de la

falta de decisión de los países latinoamericanos para actuar en conjunto. La gestación de tal voluntad depende, en parte, del grado de desarrollo de la capacidad exportable reprimida y de la presión interna ejercida sobre los gobiernos por los sectores nacionales afectados por las medidas proteccionistas.

Otro de los factores que conspira contra las acciones conjuntas en esta materia es la eventual descentralización y una consecuente falta de coordinación de las responsabilidades comerciales entre los diferentes organismos del gobierno.^{31/}

ii) Acciones conjuntas o coordinadas de los países latinoamericanos. Esta unidad o coordinación debería concretarse en gestiones comunes de los países latinoamericanos ante los responsables de la política comercial estadounidense.^{32/}

De manera más amplia, esta temática relativa a las posibilidades y opciones de la acción conjunta ya se examinó en el capítulo II de este documento. En relación con el tema del poder de compra, la acción conjunta también se estudió en el capítulo III. Desde luego, cabe la observación de que una acción coordinada podría extenderse a otros países afectados que no pertenecen a la región, pero que tienen intereses convergentes.^{33/}

iii) Necesidad de un foro eficaz de negociación entre la región y los Estados Unidos. También se hace necesario disponer de un foro donde la región y los Estados Unidos puedan, al intercambiar sus puntos de vista, definir acuerdos mutuamente aceptables, en un marco constructivo y no confrontacional. Allí las consultas tendrían lugar antes y no después, de la adopción de las medidas proteccionistas. Sería deseable que en esta instancia los Estados Unidos participaran con el ánimo de resolver las controversias y los países latinoamericanos no se limitaran a considerarlo como un foro de condena.

iv) Mayor actividad diplomática: el papel de las embajadas. A un nivel más funcional, las embajadas latinoamericanas en Washington podrían desempeñar un papel relevante en estos procesos. Su misión consistiría en mantener un seguimiento pormenorizado de todos los pasos previos que anuncian la aplicación de una medida proteccionista. Luego, llevar a cabo una colaboración coordinada en eventuales acciones conjuntas. Por otra parte, también pueden contribuir a vincular y coordinar los ministerios latinoamericanos encargados con los grupos interesados, los gabinetes de abogados y los "lobbistas" que representan los intereses comerciales de sus países en Washington. Desde luego, las embajadas cuentan con la posibilidad de intensificar sus contactos con la Administración, el Congreso y los sectores privados.^{34/}

v) La importancia de los "lobbistas" en la estrategia. Los "lobbistas" desempeñan un papel importante en toda la estrategia de influencia. Ellos pueden resultar colaboradores valiosos para los países latinoamericanos por el conocimiento detallado que poseen acerca del manejo de los mecanismos de decisión y por el elevado nivel de sus contactos y relaciones. Su visión de los mecanismos decisorios no sólo llega a la esfera burocrática central, sino que abarca también a la distribución de las fuerzas internas relacionadas con el problema comercial específico. Es conveniente insistir que las funciones de los cabilderos están legalmente autorizadas en los Estados Unidos.

vi) Creación de "lobbies conjuntos" latinoamericanos. Los gobiernos latinoamericanos asumen la responsabilidad oficial y pública de la defensa contra el proteccionismo. Sin embargo, las empresas también pueden, por vías paralelas, efectuar acciones en resguardo de sus intereses. En los sectores amenazados constantemente por medidas proteccionistas, se podría estudiar la posibilidad de crear "lobbies conjuntos". Su finalidad sería, obviamente, la preservación de intereses comunes, como el mejoramiento de la imagen del sector en los Estados Unidos, la detección anticipada de las medidas factibles de afectar al sector y la petición a los gobiernos latinoamericanos para que interviniesen en contra de tales medidas. Se encargarían, además, de apoyar y orientar las acciones de las empresas en Washington y de centralizar sus relaciones con los gobiernos de la región.

Estos "lobbies conjuntos" podrían tener carácter permanente, por las numerosas acciones proteccionistas que, en ciertos casos, afectan a un mismo sector y por la necesidad de una convergencia de intereses entre las empresas participantes.

Finalmente un "lobby conjunto" no se concibe como un sustituto de la acción de los gobiernos ni de las compañías afectadas, sino como un complemento y un apoyo.

vii) Las medidas de retorsión comercial. La advertencia pública sobre la aplicación de una posible retorsión comercial tiene la particularidad de elevar el conflicto comercial a un nivel político y generar un mecanismo de influencia más fuerte, ya que afecta de manera simultánea a los responsables de la toma de decisión y a los grupos de interés contrarios a la medida proteccionista. La eficacia de esta acción, como elemento preventivo, se reforzó durante los últimos años. La aplicación reiterada de medidas de retorsión demostró que en los países industrializados no se trataba de un mero recurso verbal.^{35/} Sin embargo, en el caso regional su carácter disuasivo se acentuaría aún más si los países latinoamericanos se proveyesen de los instrumentos jurídicos e institucionales necesarios para su aplicación, como lo han hecho los principales países industrializados.^{36/}

viii) Mayor vinculación entre los aspectos comercial y financiero. Inicialmente, los países latinoamericanos fueron reacios a establecer una vinculación directa entre comercio y deuda. Esta posición privó por un tiempo a la región de un poderoso instrumento de influencia a nivel comercial, sobre diferentes organismos gubernamentales y, en particular, sobre el Departamento del Tesoro. De hacerse hincapié en esta realidad, también los bancos acreedores podrían contribuir a persuadir acerca de la conveniencia de adoptar una política comercial más flexible respecto de los países deudores. En declaraciones oficiales más recientes, los países latinoamericanos han revisado su postura y le conceden un papel relevante a la relación comercio-deuda.

2. Posibles acciones de América Latina frente a los principales instrumentos proteccionistas

a) La legislación nacional de los Estados Unidos

En primer lugar cabe insistir en que las acciones con respecto a las políticas y medidas proteccionistas deben tener carácter preventivo. Carece de realismo buscar la suspensión de una legislación vigente sin dar contrapartidas importantes.

El objetivo de las acciones latinoamericanas sería que se desistiera de un proyecto de ley o se eliminaran sus disposiciones proteccionistas. A este nivel, la complejidad del sistema legislativo norteamericano da una gran ventaja a quienes se oponen a la iniciativa. Las instancias en que el proyecto de ley puede ser modificado o eliminado son numerosas. La emienda la presentan las respectivas comisiones permanentes, los congresistas de cada cámara o la reunión bicameral. Además, un proyecto puede ser bloqueado indefinidamente por la comisión encargada de su estudio y, en la Cámara de Representantes, por la Comisión de procedimientos. En ambos casos, el proyecto no puede llegar al nivel donde tiene lugar el debate y la votación, por no figurar en el orden del día de la comisión permanente o en la programación de la asamblea de la Cámara de Representantes.

Finalmente, un proyecto puede ser eliminado en una de las cinco fases siguientes: en la comisión permanente encargada de su estudio; en la asamblea de cada cámara; en la reunión bicameral cuando no se logra un acuerdo entre el texto de la Cámara y el del Senado; de nuevo en el hemiciclo de cada cámara, si una de ellas rechaza el acuerdo a que se llegó en la reunión bicameral y en la Casa Blanca, en caso de que el Presidente lo vete.

Esta pluralidad de instancias legislativas da a algunos congresistas --miembros de las comisiones encargadas del estudio del proyecto o de las reuniones bicamerales-- el poder de bloqueo o modificación y permite que los opositores de una ley en trámite concentren sus presiones sobre determinados miembros del Congreso.

Sería importante que los países latinoamericanos lograran coordinar sus acciones con países de fuera de la región. Esa acción conjunta ampliada es posible, particularmente con respecto a la legislación norteamericana, en la medida que se aplica a todos.

Una estrategia de gestiones indirectas a través del Ejecutivo y de los grupos de interés tiene posibilidades de resultar eficaz. Por medio de ciertos órganos del Ejecutivo,^{37/} o de manera directa, podría intentarse que el Presidente tomara conciencia de las preocupaciones de la región y --como en el caso de presión directa sobre el Congreso-- señalarle las repercusiones posibles de la acción proteccionista sobre los intereses norteamericanos.^{38/} La intervención del gobierno federal en el trámite legislativo puede significar la eliminación del proyecto o la supresión de buena parte de sus disposiciones. Para ello, el Ejecutivo posee una amplia gama de instrumentos, entre los que destacan el uso o la amenaza del uso del derecho de veto con que cuenta el Presidente.

Por otra parte, como ya se vio, los congresistas se muestran muy receptivos ante sus electores, especialmente cuando éstos tienen influencia por distintas razones. Los países latinoamericanos podrían tratar de obtener el respaldo de grupos de interés compensatorio y de empresas cuyo peso sea importante en los distritos de parlamentarios claves en el proceso legislativo.

b) Las medidas de salvaguardia

Respecto de las medidas de salvaguardia, la etapa inicial del proceso es la investigación, a cargo de la Comisión de Comercio Internacional, que tiene carácter eminentemente técnico, pero deja a los comisionados de la ITC cierto margen de maniobra. Esta flexibilidad deriva de la forma bastante subjetiva que asume el procedimiento relativo a la determinación y existencia de daño grave. Cabe señalar también la libertad de que gozan los comisionados a nivel de las recomendaciones al Presidente, en cuanto a las medidas que les parecen más idóneas para lograr la supresión de este daño.^{39/}

Dado el carácter de organismo independiente, bipartidista y casi judicial, la Comisión se halla fuera del alcance de las influencias directas. Sin embargo, determinadas acciones del Congreso se dejan sentir indirectamente en ella. La presentación de un proyecto de ley que busque la manera de limitar las importaciones de los mismos productos que investiga la ITC, hace que ésta se muestre proclive a adoptar una medida de salvaguardia. La explicación es que, en tal caso, la Comisión mantiene el control sobre las medidas de protección que se propondrán. Ese poder lo perdería si el Congreso aprobara el proyecto de ley.

Por otra parte, el Congreso puede ejercer cierto grado de presión de carácter proteccionista sobre la ITC, utilizando su poder de modificar el procedimiento y las normas que guían a este organismo en materia de medidas de salvaguardia.^{40/}

Los países latinoamericanos carecen de instrumentos para aspirar a ejercer una influencia indirecta sobre la Comisión. Por lo tanto, en este nivel deben limitarse a la defensa técnico-jurídica. En todo caso, conviene observar que en la nueva ley norteamericana de comercio, de 1984 --mediante enmiendas a la definición del daño grave--, se dificulta aún más la eficacia de este tipo de defensa.^{41/}

En una segunda etapa, el sistema de salvaguardia gana flexibilidad. Pasa de ser un mecanismo principalmente técnico, a cargo de la Comisión de Comercio Internacional, para convertirse en un mecanismo político, donde el Presidente tiene el poder de decisión. La recomendación de la Comisión, aunque el Presidente debe tenerla en cuenta, no lo obliga. El goza de una entera discrecionalidad para aceptar, modificar o rechazar, sobre la base del "interés económico de los Estados Unidos", las propuestas de la Comisión. Al tomar su decisión, el Presidente no se limita a consideraciones técnicas, sino que también valora factores económicos y políticos de carácter interno e internacional. Por lo tanto, podrían atenderse los argumentos latinoamericanos en el sentido que al perjudicar sus intereses, se perjudican también los intereses económicos de los Estados Unidos.

En la sección 202 de la Ley de comercio de 1974 se mencionaban intereses que podían utilizarse desde la óptica latinoamericana. Entre ellos figuran: la eficacia de la medida de alivio para impulsar el ajuste de la industria afectada; los posibles costos económicos y sociales de la medida para consumidores, industrias de transformación, contribuyentes y trabajadores; el efecto de la medida sobre los intereses económicos internacionales de los Estados Unidos y el efecto sobre el sector productivo estadounidense, de posibles compensaciones o medidas de retorsión por parte de los países afectados por la medida de salvaguardia.

Sería razonable que, paralelamente a esta acción, los países latinoamericanos intentaran incorporar también sus puntos de vista a través de la Comisión de Política Comercial y de ciertos grupos de interés. Esta Comisión 42/ presenta sus propias recomendaciones al Presidente, sobre la base de consideraciones económicas y políticas de carácter interno e internacional. Por lo tanto, algunos integrantes de la Comisión --los Departamentos de Estado y del Tesoro, el Consejo Nacional de Seguridad y el Representante Comercial, que la preside-- pueden ser especialmente sensibles a las preocupaciones de la región.

Los derechos compensatorios y antidumping

Desde hace algunos años, la justificación de buena parte de las políticas y medidas proteccionistas de los países industrializados, son las llamadas prácticas desleales. Su fundamento se encuentra en el concepto de "campo nivelado de juego" ("leveled playing field"). Según él, la industria norteamericana que compite lealmente con los productores extranjeros debe ser protegida frente a los que no respetan las mismas reglas del juego.

Los mecanismos técnico-jurídicos norteamericanos respecto de derechos compensatorios y antidumping limitan cualquier acción por parte de los países latinoamericanos. Esos mecanismos se componen de una primera etapa a cargo del Departamento de Comercio, donde se determina la existencia y se evalúa el subsidio neto o el margen de dumping. Esta primera parte de la investigación consiste en la búsqueda de hechos objetivos (fact finding), donde un amplio cuerpo de reglas técnicas emanado de la legislación deja al Departamento de Comercio un margen de maniobra muy limitado.

La segunda etapa de la investigación está a cargo de la Comisión de Comercio Internacional. Allí se determina si existió daño a la industria nacional. Se trata de una instancia en que los elementos subjetivos tienen mayor valor, por lo que la ITC actúa dentro de un marco más flexible. De acuerdo con lo expuesto, las opciones con que cuentan los países de la región parecen ser las siguientes:

i) Acción preventiva. En la prevención de la imposición de derechos compensatorios podría sugerirse la conveniencia de estudiar opciones tales como una política más moderna respecto del otorgamiento de incentivos a la exportación; una mejor utilización de la política cambiaria para fomentar las exportaciones; el uso de subsidios a la producción, en lugar de los subsidios a la exportación; una mayor flexibilidad de los mecanismos de fijación de los

subsidios, con el fin de tomar en cuenta la evolución de los precios en los mercados externos y el tipo de cambio en el mercado nacional.

ii) Eventuales acciones defensivas ante los proyectos de ley que tornan más estricta la aplicación de las reglamentaciones relativas a los derechos compensatorios y antidumping. El Congreso ha ido reforzando considerablemente el carácter proteccionista de la legislación contra las prácticas desleales y ha ampliado los conceptos de subsidio y daño.^{43/} En el primer semestre de 1985, se presentaron dos propuestas que imponían derechos compensatorios a los productos importados que utilizaban recursos naturales subvencionados.^{44/} Además, el Congreso encargó un estudio para contrarrestar los efectos de la planificación industrial ("industrial targeting"). Se trata de dos ejemplos que permiten vislumbrar una mayor rigidez en la aplicación de los instrumentos relativos a las prácticas desleales.

Ante estas nuevas iniciativas, parece aconsejable que los países latinoamericanos adopten medidas preventivas.^{45/} Sería conveniente que se llevaran a cabo campañas de información en los Estados Unidos para insistir en las ventajas que representan estas importaciones baratas, especialmente para los consumidores y las industrias de transformación. Otra acción posible es obtener la intervención de los diversos sectores económicos norteamericanos que se benefician de esas prácticas presuntamente desleales.^{46/} Finalmente, en el caso de que ciertos proyectos de ley impongan a los exportadores extranjeros obligaciones que los mismos exportadores estadounidenses no respetan,^{47/} cabe la legítima posibilidad de advertir sobre la aplicación recíproca de esas reglas a las exportaciones norteamericanas, al Congreso, al Ejecutivo y a los exportadores.

iii) Defensa técnico-jurídica. Como ya se dijo, las posibilidades de la defensa técnico-jurídica quedaron bastante restringidas luego de la promulgación de la Ley de comercio de 1984. Pese a que el presente estudio no tenga por objeto tratar de profundizar los aspectos de la defensa técnico-jurídica, parece oportuno subrayar dos puntos claves.

a) Cuestionario sobre subsidios. Es muy importante, para el resto de la investigación, el cuestionario que el Departamento de Comercio envía al país que presuntamente otorga subsidios. La respuesta al cuestionario representa para el defensor, la oportunidad de ajustar su caso al ángulo más ventajoso para él. A falta de ella, para tomar una decisión preliminar, el Departamento puede usar "las mejores informaciones disponibles", que en general son los subsidios alegados por la empresa demandante.

b) Acuerdos de suspensión. Una vez dictaminada la existencia de un subsidio o de una práctica de dumping, la única flexibilidad que queda para evitar la imposición de derechos es negociar con el Departamento de Comercio un acuerdo de suspensión. Existen cuatro tipos de acuerdos de suspensión: los acuerdos de suspensión de las exportaciones incriminadas; los acuerdos mediante los cuales el gobierno extranjero elimina los subsidios o los exportadores renuncian al beneficio de esos subsidios; los acuerdos de neutralización del subsidio por medio de impuestos a la exportación y, finalmente, los acuerdos que eliminan los efectos perjudiciales del subsidio, generalmente mediante restricciones cuantitativas.^{48/}

Los dos últimos tipos de acuerdos son generalmente los más ventajosos para los países exportadores, en la medida que permiten conservar el beneficio del subsidio. En el caso de los acuerdos de neutralización del subsidio, en el país exportador se retiene el importe de la subvención que se devuelve al fisco nacional. Por último, en el caso de un acuerdo de suspensión bajo la forma de una restricción cuantitativa, se logra garantizar una parte del mercado, que al estar en vigencia derechos muy elevados se hubiera perdido.

De paso, valdría la pena mencionar que el Departamento de Comercio, al aceptar un acuerdo de suspensión, detiene la investigación pero no la cierra.

El Departamento de Comercio se muestra cada vez más reacio a firmar este tipo de acuerdos. Tal actitud se debe a que en reiteradas oportunidades algunos países han intentado eludir las obligaciones contenidas en ellos. Además, también ha incidido el hecho de que la industria nacional ha tratado de utilizar la reglamentación antisubsidios para conseguir restricciones cuantitativas. El Congreso, que comparte la misma opinión, adoptó --en el marco de la Ley de comercio de 1984-- diversas disposiciones con el fin de controlar el uso de los acuerdos de suspensión.^{49/} En cuanto a los acuerdos de neutralización mediante impuestos a la exportación, es aconsejable que los países de la región que logran concertarlos se abstengan de prácticas que puedan incitar al Departamento de Comercio a no aceptar tales convenios en el futuro.

iv) Acciones en el marco del GATT. Resulta evidente la conveniencia de seguir explorando las vías tendientes a que los Estados Unidos otorguen un tratamiento especial y diferenciado a los países en vías de desarrollo. Sin embargo, los latinoamericanos --en acción conjunta con otros-- pueden considerar la opción de presentar al GATT, cuando corresponda, quejas respecto de la aplicación discriminatoria de daño por parte de las autoridades norteamericanas.^{50/} Dicha aplicación viola el artículo I del GATT, en que se garantiza el trato de la nación más favorecida a todas las partes del Acuerdo. Igualmente, trasgrede la decisión del 28 de noviembre de 1979, relativa a la acción de las partes contratantes en relación con las negociaciones comerciales multilaterales.^{51/}

v) Aplicación recíproca de ciertas disposiciones en materia de derechos compensatorios y antidumping. En ciertas disposiciones norteamericanas en materia de derechos compensatorios y antidumping se exige a los exportadores extranjeros el cumplimiento de normas que inclusive los propios norteamericanos no acatan. En este caso se podría estudiar la conveniencia de una aplicación recíproca de esas exigencias a las exportaciones norteamericanas.

C. La Comunidad Económica Europea

Para comprender mejor su mecánica operativa, cabe mencionar el carácter mixto de la Comunidad Económica Europea como institución de integración y organismo de cooperación intergubernamental. Esto ha dado lugar a la creación de mecanismos de decisión comunitarios, cuya obligación es tomar en cuenta no sólo el interés común, sino también el de los países miembros. La armonización de este doble orden se logra mediante una repartición especial de las

competencias entre la Comisión, que defiende los primeros, y el Consejo, representante de los segundos. Sobre la base de este sistema, las instituciones comunitarias participan del ejercicio de las funciones legislativas y ejecutivas. Por lo tanto, si el Consejo es la pieza central del mecanismo de toma de decisiones, su poder no es autónomo. Lo ejerce solamente a partir de una propuesta previa de la Comisión. Asimismo, cuando el Tratado de Roma */ o el Consejo delegan en la Comisión un poder de decisión, el Consejo puede modificar o rechazar lo resuelto por la Comisión. Por otra parte, la aplicación de la regla de la mayoría ponderada a las decisiones del Consejo en materia comercial, a menudo le impide imponer su punto de vista a la Comisión, con lo que se confiere a ésta un poder adicional de negociación. La regla de la mayoría ponderada para las decisiones del Consejo permite también que se tomen en cuenta los diversos intereses nacionales de los Estados miembros. La ponderación de los votos impide que los cuatro "grandes" impongan su punto de vista a los otros y también evita que un Estado miembro paralice el mecanismo de adopción de decisiones.

Por lo tanto, este mecanismo descansa sobre una coincidencia laboriosamente negociada entre los diversos actores del proceso --Comisión, Consejo y Estados miembros-- en la medida en que el papel de cada uno de ellos es necesario para la decisión final. Tanto las instituciones comunitarias como los Estados miembros se orientan a encontrar "compromisos", con el fin de evitar la paralización del mecanismo de decisión. Esto da lugar a negociaciones no solamente entre la Comisión y el Consejo, sino también entre los propios Estados miembros. La búsqueda del "compromiso" generalmente empieza antes del debate en el Consejo y se evita así un conflicto en su seno. En tal búsqueda, la Comisión desempeña un papel clave gracias a su capacidad de propuesta. Las negociaciones entre la Comisión y los Estados miembros se hacen por medio de consultas oficiales, en el Comité de Representantes Permanentes (COREPER), en los diversos comités consultivos o en instancias oficiosas.

Para lograr el "compromiso", las instituciones comunitarias se benefician de la gran flexibilidad de los procedimientos a nivel legislativo. Allí la Comisión puede modificar su propuesta, mientras el Consejo no haya tomado su decisión. Ello le permite buscar el apoyo de los Estados miembros que se muestran reacios y ofrecer ciertas concesiones a cambio. Esta flexibilidad también se pone de relieve a nivel ejecutivo. Las instituciones comunitarias gozan de gran libertad en cuanto al rigor de las medidas proteccionistas que adoptan.^{52/} Igualmente, aprovechan la falta de procedimientos automáticos preestablecidos en el proceso que media ^{53/} entre los resultados de la investigación técnica y sus propuestas y decisiones sobre la base de los "intereses de la Comunidad Europea".^{54/}

En conclusión, se puede decir que no sólo la decisión --por adoptarla el Consejo-- tiene carácter político.^{55/} Tal carácter también está presente a lo largo de todo el proceso decisorio, ya que las negociaciones --no carentes de presiones-- entre la Comisión, el Consejo y los diversos Estados miembros empiezan desde que la Comisión prepara su propuesta. La flexibilidad de este

*/ Instrumento legal básico que da origen a las instituciones comunitarias.

esquema puede representar una vía mediante la cual los países de América Latina logren que sus planteamientos sean escuchados y se tomen en cuenta en las decisiones.

1. Lineamientos generales de acciones latinoamericanas posibles

a) Elementos de influencia por parte de América Latina

La región tiene posibilidades bastante limitadas de influir sobre la Comunidad Económica Europea considerada en su conjunto.

Desde el punto de vista comercial, la importancia del mercado latinoamericano para las exportaciones europeas disminuye constantemente. Pasó de 7% en 1970 a 3.6% en 1983.^{56/} Por otra parte, el balance comercial, que es tradicionalmente favorable a la región, se incrementó de manera considerable en los últimos años debido a la contracción de las importaciones latinoamericanas, como fruto del ajuste recesivo forzado por la crisis del endeudamiento externo.

En el campo financiero, el grado de participación de los organismos y bancos europeos respecto de la deuda de los países de América Latina ^{57/} proporciona a éstos una buena posición para que los escuchen los Estados miembros que componen el Consejo.

Finalmente, la influencia política de América Latina sobre la Comunidad Económica Europea --sea a través de los aspectos de seguridad o del "paternalismo histórico" europeo-- es también reducida. La región no figura en los primeros lugares de las prioridades de la Comunidad. Su posición aparece claramente postergada en la lista de las relaciones comerciales de ésta con terceros países. Teniendo en cuenta tal realidad, en una estrategia latinoamericana deberían sugerirse medidas para contrarrestarla. Entre ellas podría contarse con la creación de un foro de negociación --siguiendo el modelo propuesto para el intercambio con los Estados Unidos-- en el cual la región y los países de la Comunidad puedan dar a conocer sus puntos de vista y definir acuerdos mutuamente aceptables.

b) Actores que cabría examinar

i) La Comisión. Las posibilidades de influir sobre la Comisión son reducidas. Esta institución actúa sobre la base de los intereses de la Comunidad, que son principalmente de orden interno. Sólo en segunda instancia puede considerar factores externos, generalmente bajo la presión de determinados Estados miembros. En consecuencia, todo parece indicar que se contaría sólo con dos vías para lograr que la Comisión escuchara los planteamientos latinoamericanos: a través de determinados grupos de interés y por medio de organismos comunitarios --el Parlamento Europeo, el Comité Económico y Social y, sobre todo, el Consejo-- o los mismos Estados miembros.

ii) El Parlamento Europeo. Este organismo ejerce cierta influencia sobre la Comisión y el Consejo, que proviene de su constitución por medio de

elección directa. Es el organismo más receptivo de la Comunidad a los problemas del Tercer Mundo. En cuanto a la América Latina, es muy sensible a la evolución de los países hacia regímenes democráticos. Por lo tanto, podría comprender cabalmente la advertencia latinoamericana acerca del peligro que la crisis económica representa para las nuevas democracias y, por consiguiente, acerca de la necesidad de hallar soluciones concretas en materia de comercio y deuda.

iii) El Comité Económico y Social. Como organismo consultivo de la CEE, el Comité representa los intereses socioeconómicos de la Comunidad. De los 22 grupos que integran esta institución, solamente uno --la Oficina europea de las uniones de consumidores (BEUC)-- adopta una posición clara en contra del proteccionismo. Los sectores más influyentes, como la Unión de Industrias de la Comunidad Europea (UNICE), las organizaciones de agricultores (COPA) y las confederaciones sindicales (CES), en general siguen una línea más proteccionista en el seno del Comité. Esta actitud tal vez podría contrarrestarse parcialmente con la postura de los consumidores europeos. De lograrse la reconstitución del Comité de las organizaciones comerciales de los países de la CEE --disuelto en 1978--, es posible esperar también una postura antiproteccionista, por agrupar asociaciones de minoristas. Podrían encontrarse actitudes similares en las industrias de exportación afiliadas al UNICE y entre los miembros de la Federación de Bancos de la Comunidad (FBCE).

iv) El Consejo. Este es el organismo clave de la CEE. Es una entidad intergubernamental, donde los Estados miembros defienden sus intereses nacionales, los cuales, como es obvio, divergen con frecuencia.

Cualquier gestión latinoamericana que pretenda sensibilizar al Consejo podría dirigirse selectivamente a los diversos Estados miembros de la CEE. Es necesario distinguir entre los que favorecen la aplicación de una medida proteccionista y los restantes miembros de la Comunidad.

a) Los Estados miembros "proteccionistas". Dada la importancia de los factores políticos durante el proceso de adopción de decisiones, no debe descartarse la posibilidad de disuadir a los Estados miembros que originan la medida propuesta. Cabe reconocer, sin embargo, que un cambio de actitud requeriría de una acción disuasiva particularmente vigorosa y conjunta por parte de América Latina. A este nivel, quizá solamente la advertencia de aplicar un trato recíproco podría surtir algún efecto. Sin embargo, en vista de los obvios riesgos de una actitud recíproca por parte de la CEE, se debe recurrir a tal medida en última instancia.^{58/} Este tipo de acciones sólo puede pensarse en relación con los Estados miembros que dan origen a una medida proteccionista y no respecto de la CEE en conjunto. Con tal actuación se busca la manera de disminuir la probabilidad de que se adopten contramedidas --lo que requiere una mayoría ponderada en el Consejo-- y, desde luego, evitar la aparición de la solidaridad comunitaria en respuesta a una medida de retorsión indiscriminada.

b) Los "otros" Estados miembros. Como puede apreciarse, parece aconsejable que se trate de circunscribir la acción a los Estados miembros que propugnan una medida proteccionista. También resultaría conveniente que se tuviera en cuenta la existencia de intereses divergentes entre los países de

la CEE, con el objeto de disminuir el efecto de las medidas comerciales que se debaten en el Consejo.

Los intereses nacionales de los integrantes de la CEE pueden ser conflictivos por varias razones. Entre ellas se destacan la divergencia de las estructuras económicas y sociales; las diversas presiones políticas y sociales ejercidas en cada caso; los distintos grados de interdependencia económica con países extracomunitarios por su mayor o menor capacidad de adaptación a las condiciones del mercado internacional; etc.

En el área comercial --debido a la existencia de una política común--, la norma se impone en todos los Estados miembros y se inserta directamente en sus ordenamientos jurídicos internos. En consecuencia, los países de la CEE intentan conciliar sus intereses nacionales en el proceso previo a la aprobación de la norma comunitaria. Por lo tanto, parecería conveniente que se actuara desde la fase preliminar del proceso de formación de la decisión, sin esperar la deliberación del Consejo, pues a ese nivel los márgenes de negociación están casi agotados. Las negociaciones preliminares se celebran en el marco de instancias oficiales --como el COREPER, para las medidas de carácter legislativo o los comités consultivos, en el caso de las medidas de ejecución-- u oficiosas, sobre la base de los intereses nacionales de los diversos países.

Por lo tanto, y paralelamente a las gestiones oficiales de carácter intergubernamental, cabe también analizar y gestionar el apoyo de los grupos de interés nacionales. Estos pueden ser importadores, minoristas, consumidores, transformadores e incluso otros grupos que tienen un interés más indirecto, como los bancos y los sectores de exportación.

2. Posibles acciones de América Latina frente a los principales instrumentos proteccionistas

a) La legislación comercial de la CEE

En el desarrollo de la política comercial --por tratarse de una política común-- los Estados miembros transfieren cierto grado de su competencia legislativa a la Comunidad. El poder exclusivo que cada uno posee sobre su territorio se transforma en un poder compartido por todos en el seno del Consejo. Como el Tratado de Roma es un marco normativo global, las instituciones comunitarias tienen por misión elaborar los reglamentos de base, que son obligatorios y de aplicación directa para todos los integrantes de la CEE.

En la aprobación de las leyes comunitarias se distinguen tres fases: i) la elaboración de la propuesta, que está a cargo de la Comisión; ii) las consultas al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social y iii) las deliberaciones en el marco del COREPER y del Consejo.

i) La propuesta de la Comisión sirve de base a las negociaciones que posteriormente tienen lugar en el COREPER y en el Consejo. Cualquier intento de presión directa de los países latinoamericanos sobre la Comisión resultaría

ineficaz, pues ella responde fundamentalmente a los intereses internos de la CEE. Por lo tanto, los principales puntos sobre los que eventualmente podría ejercerse influencia serían las personas y los organismos que participan en la elaboración de la propuesta. En primer lugar, cabe mencionar los diversos servicios de la Comisión que toman parte en la preparación del contenido de la propuesta. No hay razones para suponer que tales servicios se muestren especialmente sensibles ante las preocupaciones de los países latinoamericanos. En segundo lugar, los grupos de interés, que también intervienen en la fase de elaboración a través de consultas.

Los países de la región deberían concentrar sus esfuerzos en este ámbito para examinar el posible respaldo de aquellos con intereses afines. La búsqueda abarcaría a los grupos comunitarios representados en el Comité Económico y Social (BEUC, FBCE, etc.),^{59/} y los grupos de interés nacionales. También podría intentarse algún grado de influencia a través de los Estados miembros, sobre la base de contactos entre los servicios de la Comisión y los funcionarios gubernamentales nacionales.

ii) Las opiniones del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social tienen una cierta influencia sobre la propuesta inicial de la Comisión, la cual puede modificar su texto para tenerlas en cuenta. Sin embargo, no ocurre lo mismo con la propuesta final. Estos organismos vierten las opiniones antes del examen del texto en el COREPER, donde la propuesta es objeto de múltiples modificaciones.

iii) El momento clave del proceso legislativo se produce cuando el COREPER y el Consejo examinan la propuesta. Es el punto de partida de las negociaciones entre la Comisión y los Estados miembros, con el objeto de llegar a un acuerdo que, de ser posible, concite respaldo unánime.

Este sistema permite que la Comisión desempeñe un papel conciliador entre los diversos intereses en juego. Para cumplir tal propósito, busca cómo llegar a un arreglo sobre la base de concesiones mutuas y modifica su propuesta para tomar en cuenta ciertas objeciones o sugerencias de los Estados miembros, a cambio de las cuales éstos brindan su apoyo a la propuesta modificada. La negociación puede prolongarse y a veces entraña la formulación de numerosas enmiendas al planteamiento inicial. Los países latinoamericanos miembros del GRULA ^{60/} tienen acceso al COREPER a través del denominado "diálogo renovado". Esta instancia constituye el único foro donde la CEE podría ver una manifestación de solidaridad latinoamericana. Sin embargo, su marco no da lugar a que se entablen negociaciones, sino sólo a la celebración de consultas y al ejercicio de algún grado de influencia.

En esta instancia, las posibilidades de acogida favorable a los puntos de vista latinoamericanos son escasas. Tal vez los Estados miembros sean el único canal utilizable para que la legislación comunitaria tenga en cuenta los puntos de vista de la región. Las etapas más propicias para utilizar esta vía se presentan mientras los Estados negocian sus diferencias, o cuando el proceso se halla en los grupos de trabajo de la Comisión, en el COREPER o en el Consejo, si es que se mantienen puntos de conflicto.

b) Las medidas de aplicación de la legislación comunitaria

La política comercial --por ser una política común-- entraña también cierto grado de transferencia de funciones ejecutivas de los Estados miembros a la Comunidad. Ello se refiere específicamente a la aplicación de la legislación comunitaria, que por lo general adopta la forma de reglamentos directamente aplicables en todos ellos.

El mecanismo de decisión, en cuanto a la pertinencia o aplicabilidad de la legislación comunitaria a casos concretos, permite que se tenga en cuenta aspectos políticos. En efecto, la Comisión está encargada de realizar la investigación necesaria para presentar un caso determinado ante el Consejo. Pero el poder de decisión final pertenece a éste, que es donde se expresan los intereses nacionales de los Estados miembros. Sin embargo, los aspectos políticos no sólo se hacen presente a nivel de la toma de decisión,^{61/} ya que durante la fase anterior a la deliberación del Consejo, la Comisión busca un compromiso aceptable para la mayoría de los Estados miembros. Para este efecto, la legislación comunitaria prevé diversos mecanismos a través de los cuales los Estados miembros pueden tratar de influir en la Comisión durante las etapas de investigación y proposición. Entre otras, cabe recordar las labores en el seno de los comités consultivos --que se producen en la apertura de la investigación, el cierre del proceso, la propuesta y la decisión de la Comisión-- o las consultas officiosas con el Consejo.

En la etapa de investigación, la Comisión dispone de un amplio margen de maniobra. Este se deriva, en parte, del estilo que caracteriza la redacción de los reglamentos comerciales básicos;^{62/} de la escasa transparencia durante esta fase de la investigación y de las atribuciones exclusivas de la Comisión respecto de toda la investigación referida a la prueba del daño comercial invocado. Debido a estas flexibilidades, la determinación de dicha prueba puede derivar en conclusiones no siempre previsibles.^{63/} Por otro lado, y a nivel de las propuestas o decisiones, la flexibilidad proviene de la falta de automatismo entre la determinación afirmativa de daño y la adopción de una medida de protección. También influye la variedad del grado y la modalidad de la protección que podría derivar de las medidas comerciales que pueden aplicar esas instituciones. En suma, la legislación comunitaria agrega una condición a la adopción de una medida comercial respecto de terceros países: que "los intereses de la CEE" lo requieran.

i) La defensa respecto de las medidas de salvaguardia

La eficacia técnico-jurídica de esta defensa es dudosa. Ello se debe a que la Comisión posee amplia capacidad de maniobra para determinar la presencia de daño y a que no tiene en cuenta la existencia de otros factores responsables del daño que son ajenos a las importaciones. Entre esos factores "externos" figuran la disminución de la demanda en el mercado interno; la baja de las exportaciones de la industria comunitaria y su pérdida de competencia; la sustitución de productos etc. En la práctica estas modalidades operativas de la Comisión le otorgan un amplio margen para determinar si un aumento significativo de las importaciones en un sector industrial que enfrenta dificultades, constituye un daño grave que justifica la adopción de medidas de protección.

Defensa política. La defensa técnico-legal no tiene en cuenta las presiones que ejercen los Estados miembros sobre las instituciones comunitarias y que son particularmente fuertes en el caso de las medidas de salvaguardia. En efecto, en las negociaciones relativas a la adopción de una medida de salvaguardia comunitaria, los Estados miembros disponen de un gran poder de presión a través de la amenaza del uso de medidas restrictivas de carácter nacional tomadas en el marco de la legislación comunitaria ^{64/} o al margen de ella.^{65/} En este caso, las instituciones comunitarias tienen que elegir entre aceptar la creación anárquica de barreras comerciales en las fronteras de los Estados miembros --lo que debilita su autoridad y la de la CEE en conjunto-- o aplicar mecanismos definitivos en la frontera externa de la CEE.

La dimensión "política" de una medida de salvaguardia está presente desde el inicio del procedimiento, a través del derecho de iniciativa que tienen los Estados miembros. Las gestiones latinoamericanas podrían encaminarse a reducir el apoyo con que pueda contar y, paralelamente, a tratar de contrarrestar en algún grado las presiones que el país patrocinante ejerce sobre las instituciones comunitarias en favor de la protección. La intervención de los grupos de interés nacionales afectados por la medida de salvaguardia --o por la aplicación eventual de contramedidas por parte de América Latina-- podría cumplir esta función.

En materia de salvaguardia, el Consejo, como representante de los Estados miembros, detenta el poder de decisión a propuesta de la Comisión. Sin embargo, ante los riesgos de demora en la decisión --debido a la regla de la mayoría ponderada en el Consejo-- que podrían dañar a la industria de la CEE, la legislación prevé un mecanismo que, en caso de urgencia, traspasa la decisión a la Comisión. En esta eventualidad, el Consejo se reserva un derecho de control sobre lo resuelto por la Comisión. En efecto, basado en el recurso presentado por un Estado miembro, puede confirmar, modificar o anular la decisión de la Comisión. Es importante observar que si el Consejo no adopta una decisión por mayoría ponderada, entonces la medida de la Comisión se considera revocada.

En resumen, resulta claro que la Comisión desempeña un papel clave en cuanto a medidas de salvaguardia.^{66/} Lo hace a través de su poder de decisión o de sus funciones en la elaboración del "compromiso" entre los diversos intereses nacionales. Pero no es menos cierto que los Estados miembros influyen sobre ella, ya que conservan la última palabra por medio de los recursos con que cuenta el Consejo.

La significación que pueden tener las presiones directas de los países latinoamericanos sobre la Comisión es muy reducida. En todo caso, es concebible que logren algún resultado eficaz mediante gestiones a través de los Estados miembros, como consecuencia de la eventual pluralidad de intereses que pueda emerger entre ellos. Los factores de divergencia en este campo provienen, entre otras causas, de la diversidad de las estructuras industriales de los Estados miembros.

Para la defensa de los intereses latinoamericanos sería muy conveniente conseguir apoyo en el seno del Consejo. De contar con un respaldo aunque fuera minoritario, se podría impedir la toma de decisiones proteccionistas en caso

de urgencia lo que provocaría la revocación de la medida de salvaguardia adoptada por la Comisión. Hay que advertir, sin embargo, que este tipo de desenlace es poco probable. Contra ello conspira la solidaridad que existe entre los países de la CEE, el riesgo de adopción de medidas nacionales unilaterales por el país que pide la protección y el uso que hacen las instituciones de la CEE de la flexibilidad que les confiere la legislación comunitaria.

Desde otro ángulo, los países latinoamericanos deberían tener en cuenta esa flexibilidad --que permite considerar los diversos intereses en juego-- con el fin de conseguir el apoyo de la mayoría y, si es posible, de todos los Estados miembros. Esa flexibilidad existe, en primer lugar, en cuanto al tipo de intensidad de la medida de protección, dado que es la institución comunitaria quien la determina. Pero la mayor flexibilidad es la relativa al área geográfica. A diferencia de los derechos compensatorios y antidumping, el alcance de una medida de salvaguardia puede restringirse a uno o diversos países de la CEE.^{67/} Así, la institución comunitaria suele no ampliar el alcance territorial de la medida a los Estados miembros que no han pedido la protección o a aquellos en los que su industria mantuvo una actitud negativa o indecisa respecto de la oportunidad de la protección.^{68/}

ii) La defensa con respecto a los derechos compensatorios y antidumping 69/

a) La acción preventiva. Existe una relación estrecha entre la precariedad de un sector de la CEE y el aumento del número de pedidos de protección en contra de prácticas "desleales" en ese rubro.^{70/} Parecería razonable entonces que los países y, las industrias de exportación latinoamericanas acrecentaran su atención hacia las ramas productivas europeas más vulnerables. Tal vez podrían prevenir la imposición de derechos compensatorios y antidumping.

En los sectores europeos que enfrentan dificultades, una de las posibles vías de acción para las empresas exportadoras sería calcular el nivel de precios por debajo del cual podría denunciarse o determinarse una práctica de dumping. Se trataría de mantener los precios en valores que les permitieran librarse de una investigación antidumping. En esos mismos sectores, la acción preventiva de los países latinoamericanos respecto de los derechos compensatorios podría orientarse a un estudio más detallado --con miras a su eventual aplicación-- de los subsidios a la producción --y no tanto de subsidios a la exportación--, puesto que las investigaciones comunitarias se han centrado en estos últimos.^{71/}

b) La defensa técnico-legal. Para determinar la existencia e importancia del dumping la Comisión hace llegar cuestionarios y envía funcionarios hacia el país donde se origina la exportación. Se recomienda contestar el cuestionario y aceptar la encuesta, ya que a falta de tales informaciones la Comisión basa sus conclusiones en los datos con que cuenta, generalmente los que presentan los demandantes. Asimismo, cuando la Comisión sospecha que diversas empresas de un país han practicado el dumping, a la que no brindó antecedentes le fija el nivel más alto detectado entre las restantes.

A nivel judicial, la actual jurisprudencia de la Corte de Justicia de la CEE permite que los exportadores extranjeros que investiga la Comisión presenten ante aquella un recurso de nulidad, en el marco del artículo 173 del Tratado de Roma, para eliminar los derechos compensatorios y antidumping provisionales y definitivos. Esta instancia judicial, aunque limitada, ha demostrado su eficacia. Se ha anulado cierto número de procedimientos. Pero, fundamentalmente, representa una mayor protección para los derechos de la defensa y una reducción del margen de maniobra de la Comisión durante la investigación.

c) La defensa política. En materia de derechos compensatorios y antidumping la Comisión desempeña un papel protagónico: decide abrir o no el procedimiento, asume la responsabilidad de la investigación, cierra el procedimiento si estima que ninguna medida es necesaria, acepta los arreglos de precio, crea los derechos provisionales y presenta al Consejo una propuesta respecto de la imposición de derechos definitivos.

Sin embargo, el Consejo tiene la última palabra. Este resuelve por mayoría ponderada y puede anular o modificar, en última instancia, las decisiones de la Comisión. Por lo tanto --cabe reiterarlo-- al adoptar sus decisiones y presentar al Consejo sus propuestas, la Comisión debe tener en cuenta la posición de los diversos Estados miembros. Los intereses de éstos pueden ser divergentes, debido a que los derechos compensatorios y antidumping se aplican a todo el territorio comunitario sin considerar la disparidad de estructuras y de situaciones existentes entre las industrias de los diversos Estados. Tales casos pueden presentarse por diversas razones. Puede suceder que en un Estado miembro la industria que produce el bien objeto de dumping no haya sufrido daño --es más competitiva o no hubo importaciones con dumping-- o su importancia a nivel económico, social o político, sea menor que la de los sectores afectados por la imposición de derechos compensatorios o antidumping. Para tener en cuenta esos diversos intereses la Comisión escucha a los Estados miembros en el seno de un comité consultivo. También aquí el procedimiento, sea en la Comisión o en el Consejo, se caracteriza por una gran flexibilidad. Existen tres fases principales del procedimiento donde los países latinoamericanos podrían estudiar y gestionar el eventual apoyo de algunos Estados miembros.

La fase de selección de los pedidos permite a la Comisión escogerlos sobre bases más amplias que los datos, generalmente exagerados, de las empresas demandantes y percatarse de la intensidad diferente del daño entre los Estados miembros. Por otra parte, éstos también exponen allí las medidas que estiman más apropiadas para neutralizar el daño. Además, pueden comunicar a la Comisión que se oponen a una posible medida o proponerle que adopte una posición flexible. La Comisión se muestra generalmente receptiva a estas opiniones y estima que disfruta de cierto margen de discrecionalidad para seleccionar los pedidos. En efecto, ella actúa sobre la base de los intereses económicos y políticos de la Comunidad --y de sus Estados miembros-- y no en consideración al interés de una industria determinada.

En segundo lugar, queda abierta la posibilidad de que los países o las empresas acusadas de beneficiarse de subsidios o prácticas de dumping presenten a la Comisión una fórmula de compromiso antes de que ésta mande al Consejo su propuesta definitiva. La Comisión prefiere tal procedimiento por su

flexibilidad y celeridad,^{72/} pues le permite otorgar protección rápida a la industria y evitar gran parte del trámite burocrático. Sin embargo, la Comisión no está obligada a aceptar la solución de compromiso. En este caso, también es importante contar con el apoyo de diversos países europeos —cuyos importadores o transformadores pueden resultar afectados por un derecho elevado— que influyan en la Comisión en favor de dicha solución.

A nivel de la decisión, la flexibilidad de que se benefician las instituciones comunitarias proviene de la falta de una definición precisa de sus intereses. Actualmente deben responder a una amplia gama. Los hay de tipo económico —intereses de los consumidores, importadores y transformadores de los productos objeto de las medidas— o de orden "político", tales como la oposición de un Estado miembro o el riesgo de trato recíproco a las exportaciones europeas. Existen dos modalidades para materializar esta flexibilidad. Por una parte, la imposición de un derecho no es automática luego de la determinación afirmativa de daño. Por lo tanto, a pesar de que se cumplen todos los requisitos para imponer un derecho, las instituciones comunitarias pueden abstenerse de hacerlo efectivo. Sin embargo, hasta el momento, la invocación de los "intereses de la CEE" para no adoptar una medida compensatoria o antidumping se ha utilizado solamente para reforzar una determinación negativa al margen de dumping comprobado y, en algunos casos, con el fin de considerar los intereses divergentes de otros sectores económicos de la CEE susceptibles de verse afectados por la medida. En otros, para respetar la oposición de ciertos Estados miembros a que la protección se aplique en sus territorios. Por lo tanto, parece útil, por consiguiente, lograr la colaboración de tales Estados, para equilibrar la influencia del sector que pide protección y la influencia política del país o los países que apoyan el pedido.^{73/}

c) La medidas comerciales nacionales

El carácter incompleto de la política comercial común y la aplicación parcial de la reglamentación comunitaria en lo pertinente a sus instrumentos introducen un elemento contradictorio en este campo. Pese a la declarada competencia exclusiva que en la esfera comercial tiene la CEE, los Estados miembros están en condiciones de ejercer influencias. Obviamente, lo hacen en defensa de intereses que, como se ha señalado, no siempre son convergentes.

i) Identificación de las medidas comerciales nacionales. En primer lugar, la CEE ha autorizado a los Estados a que mantengan las medidas comerciales nacionales que estaban en vigencia durante el período de transición, que concluyó el 31 de diciembre de 1969. Con ello se intentó llenar el vacío entre la aplicación progresiva de la política comercial común y la competencia exclusiva de la CEE. Así, en 1982 sobre 8 000 posiciones de seis dígitos de la NIMEXE, 1 200 estaban sujetas a cuotas nacionales.^{74/}

La posibilidad de aplicar restricciones nacionales no se limita a los productos sujetos a cuotas nacionales. Puede ampliarse a los productos afectos al régimen comunitario de importación, gracias a la flexibilidad que el Reglamento N° 288/82 otorga a los Estados miembros para derogar la competencia exclusiva de la CEE en ciertos casos, en particular, cuando las políticas o los intereses económicos de los Estados miembros son demasiado divergentes

para establecer un régimen comunitario uniforme. De este modo, un Estado miembro puede poner en práctica la vigilancia nacional para un producto cuando la autoridad comunitaria no ha aceptado imponer una vigilancia previa comunitaria que le había pedido el mismo Estado miembro. Asimismo, un Estado miembro tiene facultad para imponer restricciones cuantitativas nacionales, cuya vigencia puede prorrogarse durante tres meses mientras la Comisión o el Consejo deciden al respecto.

Por otra parte, si bien la utilización de las restricciones cuantitativas de tipo "clásico" está incluida principalmente en la reglamentación comunitaria, las medidas pertinentes del llamado "nuevo proteccionismo" escapan en gran parte a la autoridad de la ley comunitaria. Tal es el caso de los acuerdos de restricción voluntaria, negociados por los Estados miembros individualmente con terceros países o entre industrias.^{75/}

Finalmente, los integrantes de la CEE ejercen acciones proteccionistas a nivel nacional, a través de las "medidas de efecto equivalente" a una restricción cuantitativa. Esta esfera de regulaciones nacionales permite a los Estados miembros poner en práctica un proteccionismo disimulado en numerosas reglamentaciones cuyos objetivos son legítimos: protección de la vida y salud, lucha contra la polución, protección del consumidor, mejoramiento de la calidad de los productos, etc.

sta ariv so asidjucara 77D al añ :

ii) Lineamientos de acción respecto de las medidas nacionales. La primera acción posible para los países latinoamericanos es eludir los obstáculos nacionales y aprovechar el principio de libre circulación dentro de la CEE. El hecho de que un Estado imponga una restricción cuantitativa a las importaciones de productos provenientes de un tercer país no significa que su mercado esté herméticamente cerrado. Sobre la base del principio de la libre circulación dentro de la CEE --que se aplica tanto a los productos comunitarios como a los importados, una vez que hayan pagado los derechos aduaneros-- un importador del país que impuso una cuota puede seguir importando el producto sancionado. Deberá hacerlo por conducto de un intermediario instalado en otro Estado miembro en el que no rige la restricción. El alcance de esta estrategia está limitado por el artículo 115 del Tratado de Roma. Esta disposición permite a los Estados miembros establecer una protección en sus fronteras nacionales, que puede ser una vigilancia o la suspensión de las importaciones indirectas.

Existen también --para los países exportadores-- diversas oportunidades de defensa "legal", ante el GATT, la Comisión y la Corte de Justicia de la CEE. Respecto del GATT, la mayoría de las restricciones cuantitativas nacionales, por ser discriminatorias, violan el artículo XIII. Ahora que estas medidas son oficiales --se publican en el diario oficial de la CEE--, los países latinoamericanos podrían hacerlas objeto de un procedimiento de resolución de los conflictos en el marco del GATT.^{76/} Por otra parte, la Comisión --por iniciativa propia o a petición de un Estado miembro o de personas físicas o morales que tienen un interés legítimo--, puede, sobre la base del artículo 85 del Tratado de Roma, obligar a las empresas de la CEE a poner fin a todos los acuerdos y prácticas concertados entre ellas. Tales prácticas pueden incluir los acuerdos de restricción "voluntaria" o de fijación de precios mínimos entre industrias de la CEE e industrias extranjeras, cuando tales acuerdos afectan la competencia equitativa dentro de

la Comunidad.^{77/} La Corte de Justicia puede anular las medidas nacionales que violen las disposiciones del Tratado de Roma o de los reglamentos, directivas y decisiones adoptadas por la autoridad comunitaria.^{78/} Sin embargo, los particulares no están en condiciones de recurrir directamente ante la Corte, privilegio reservado a la Comisión y a los Estados miembros. Solamente pueden presentar un recurso contra la medida nacional por violación de la regla comunitaria ante sus tribunales nacionales. Estos, a su vez, en el marco del artículo 177 del Tratado de Roma, pueden recurrir ante la Corte de Justicia de la CEE para determinar si la regla nacional viola la norma comunitaria.

Finalmente, los países latinoamericanos tienen abierta la posibilidad de hacerse escuchar directamente por el Estado miembro autor de una medida nacional. Dada la falta casi total de instrucciones de las instituciones de la CEE en relación con esas medidas, resultaría ineficaz actuar a nivel comunitario.

Las diferencias entre los sistemas jurídicos de los Estados miembros de la CEE y el sistema jurídico de América Latina es un aspecto importante a tener en cuenta en el análisis de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE.

Como se ha visto, el proceso de adopción de decisiones de política comercial en los Estados Unidos y la CEE es de gran complejidad e incluye un laberinto de relaciones de intereses e instrumentos de acción sin par en el mundo en desarrollo.

El delicado equilibrio entre los grupos de interés se obtiene a través de un complicado juego de influencias, en que se moviliza a miembros de los sectores público y privado en torno a las acciones de corte proteccionista, sea para estimularlas o tratar de contrarrestarlas.

El funcionamiento jurídico-político de estas medidas presenta diferencias que aumentan la dificultad para el entendimiento cabal de todas las facetas del problema.

Por ejemplo, en los Estados Unidos la determinación de la existencia de prácticas de dumping o de subsidios proviene de un "organismo independiente, bipartidista y de carácter casi judicial". Tiene, por lo tanto, un carácter técnico donde los factores políticos no juegan un papel importante, al menos en dicha fase. En la CEE, la misma determinación emana de un organismo de cuño comunitario. Allí los Estados miembros designan a los funcionarios como sus representantes y prefieren el arreglo político a las consideraciones técnicas.

Asimismo, difieren los procesos de investigación para llegar a una determinación final. En los Estados Unidos este proceso es abierto, las audiencias son públicas y los reglamentos indican con claridad los factores que habrán de tenerse en cuenta, así como el método de cálculo que se utilizará. La CEE, en cambio, no propicia audiencias y sus reglamentos permiten una variedad de interpretaciones. Además, los procedimientos y los documentos que dan origen a la determinación de alguna práctica presuntamente desleal y sancionada tienen carácter confidencial. Esto impide una mayor eficacia de la defensa y da más libertad de maniobra para la adopción de criterios políticos en la decisión final.

Las diferencias entre los sistemas jurídicos de los Estados miembros de la CEE y el sistema jurídico de América Latina es un aspecto importante a tener en cuenta en el análisis de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE.

Las posibilidades de ejercer influencias sobre el proceso de imposición de derechos difiere sensiblemente entre los Estados Unidos y la Comunidad. En los Estados Unidos la influencia aún es posible después de terminada la investigación, mediante la realización de gestiones ante autoridades e instituciones que brindan asesoramiento al Presidente. Durante la investigación, sólo los aspectos técnicos pueden influir en el resultado. En la Comunidad, dado el carácter marcadamente político de las investigaciones, las posibilidades de una injerencia durante el proceso son más factibles en esta fase. Sin embargo, una vez que la Comisión presenta una propuesta al Consejo, se torna más difícil influir sobre la decisión final. Por lo general, la propuesta en sí misma es el resultado de un consenso de los mismos países miembros del Consejo en el seno de la Comisión. En este caso, la única solución sería obtener una minoría de bloqueo.

Las diferencias entre los dos sistemas reflejan, de cierta manera, las existentes entre ambas políticas comerciales. Para América Latina es importante estar al día en este aspecto. La región dispone, entre otras posibilidades, de un elemento de negociación significativo. Se trata de su poder de compra, que podría conferir mayor peso a sus posiciones en la mesa de negociación. Asimismo, le es imprescindible conocer tanto las motivaciones y los intereses que impulsan a las contrapartes con las cuales negocia, como el funcionamiento de los aparatos proteccionistas a que se enfrenta.

Esto sugiere la conveniencia de un cambio de actitud. Por lo general, los países latinoamericanos se han limitado a reaccionar a las medidas de protección después de la adopción de éstas, o después de haber logrado los acuerdos entre los principales actores y haber delineado los respectivos intereses. Este tipo de acción a posteriori tiene muy poca eficacia, ya que no enfrenta los problemas en toda su amplitud y profundidad.

Por otro lado, los Estados Unidos y la CEE parecen orientar su política comercial hacia la satisfacción de sus intereses internos. Ello significa una desestimación cada vez mayor de las reglas del comercio vigentes. Este tipo de actitud lleva al predominio ya anotado del razonamiento político sobre el técnico.

Todo esto debería incentivar a la América Latina a lanzar un nuevo estilo de acción internacional que incluyera una orientación más definida hacia la defensa de sus intereses comerciales.

Esta defensa se compondría de dos elementos complementarios e imprescindibles para mejorar el poder de negociación regional. Por un lado, una actuación regional preventiva capaz de englobar toda una serie de nuevas tácticas en materia de relaciones con los principales actores en el campo del comercio exterior y la política comercial específica de los Estados Unidos y la Comunidad. Entre otras tácticas se podrían mencionar: las acciones orientadas hacia la búsqueda de aliados entre los grupos de interés de cada país; aquellas encaminadas a concientizar la opinión pública; las relativas al conocimiento de las instituciones y autoridades responsables de la toma de decisiones, a fin de dar cooperación y asesoramiento en los procedimientos y evitar de este modo que falsas interpretaciones o informaciones distorsionadas originen medidas proteccionistas; el recurso a los "lobbistas" para gestionar e impulsar los intereses regionales ante las autoridades del gobierno con

poder de decisión, el Congreso y los grupos de interés; las que ponen de relieve la estrecha vinculación para la región, entre el servicio de la deuda y el aumento de las exportaciones, así como las orientadas a subrayar --con carácter preventivo-- el uso del tratamiento simétrico en relación con las iniciativas proteccionistas eventuales o reales.

Asimismo, se requiere de América Latina la voluntad política y la capacidad funcional para actuar conjunta y coordinadamente. Se trata aquí de poner en acción el poder de cohesión regional en respuesta al proteccionismo, a través de la elaboración de mecanismos de defensa. Sería conveniente que se crearan instrumentos legales que proveyeran a los países de la región las herramientas indispensables para activar, si fuera necesario, su poder de compra a escala regional o subregional. En tales instrumentos no debería descartarse la posibilidad de aplicar --cuando la gravedad de las circunstancias así lo aconsejare-- acciones respecto de sectores de importancia, cuya dependencia de las exportaciones hacia América Latina incrementa su vulnerabilidad al uso del tratamiento simétrico.

Como corolario de estas conclusiones cabe reiterar el hilo conductor de toda la estrategia enunciada: la necesidad de una actuación conjunta de la región para lograr los resultados óptimos que tal esquema propiciaría. La actuación conjunta y coordinada se hace necesaria por razones inherentes a la propia mecánica de las acciones sugeridas en el capítulo:

- El uso eficaz del tratamiento simétrico sólo alcanza el efecto deseable si los montos en juego son significativos;
- De manera general, la actuación conjunta aumenta el poder de negociación ante autoridades y grupos de interés, tanto en la esfera propiamente económica como en la política y amplía el espectro de los intereses en juego e influenciados.
- La actuación coordinada permite la sectorialización de la influencia, que es la manera más eficaz de actuar en muchas oportunidades.

En el presente capítulo se ha intentado demostrar que el esfuerzo por comprender la dinámica de las fuerzas internas --tanto aquellas que fomentan el proteccionismo como las que se oponen a él-- que gravitan sobre la política comercial de los países desarrollados, tiene por objetivo superar la notoria asimetría actualmente existente entre América Latina y sus más importantes socios comerciales.

La clara comprensión de cómo y por qué funcionan estas influencias, es herramienta imprescindible para el manejo de la política comercial de la región.

Notas
 sobre el objetivo de
 el sistema de comercio

El sistema de comercio
 el sistema de comercio

251 1/ Véanse, por ejemplo, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Políticas comerciales para un futuro mejor. Propuestas de acción, Ginebra, marzo de 1985, p. 5, "Sin embargo, no se observa hoy una apertura del mercado mundial, sino un cúmulo cada vez mayor de medidas restrictivas que lo tienen (al comercio internacional) al borde del estrangulamiento. En todos los países, las industrias, una tras otra, reclaman protección. Cada vez son más los casos en que se ignora o se elude la normativa comercial que se establece en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". Fondo Monetario Internacional (FMI), Trade Policy Issues and Developments, Occasional Paper No. 38, Washington, D.C., julio de 1985, p. 3, "La continua inclinación hacia el proteccionismo constituye una amenaza para la expansión equilibrada del comercio internacional en el mediano plazo, así como a las posibilidades de afianzar la recuperación económica". Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Costs and Benefits of Protection, París, 1985, p. 11, "A pesar de un prolongado periodo de lento crecimiento y alto desempleo, el compromiso de los países de la OCDE al sistema multilateral de comercio ha asegurado que la gran mayoría del comercio de manufacturas se haga libre de obstáculos e interferencias. Sin embargo, un número pequeño pero últimamente creciente de sectores --que significan más de una cuarta parte del comercio de manufacturas-- está aún sujeto a elevadas tarifas nominales y efectivas, a severas barreras no tarifarias y a distorsionantes subsidios. Aunque los sectores tradicionalmente afectados por esas medidas incluyen textiles, vestuario, calzado, acero y construcción naval, la protección ha sido extendida recientemente a sectores previamente no protegidos o no afectados tales como automóviles, productos electrónicos de consumo y máquinas-herramientas". Documento GATT/1376, Ginebra, 25 de noviembre de 1985, p. 4, "Esto indica que la salud del sistema de comercio internacional se ha deteriorado gravemente. Las causas de ello son, indudablemente, múltiples, pero para mí es claro que, desde 1973, y de manera particular en el último quinquenio, las políticas comerciales han ido en el sentido contrario de la liberalización sostenida que tanto hizo para fomentar el comercio entre 1950 y 1973. La tendencia actual va hacia el proteccionismo, la subvención y el comercio organizado. Creo que todos estamos de acuerdo en que nuestra función en el GATT es conseguir una inversión --y una inversión rápida-- de esa tendencia. El desconocimiento de las tendencias más recientes de la política comercial es inexcusable. Los valiosos informes semestrales de la Secretaría sobre la evolución del sistema de comercio aportan pruebas inequívocas de la importancia que sigue dándose a la ordenación del comercio mediante acuerdos bilaterales y sectoriales, y de la creciente protección y subvención que se practica en varios sectores sensibles". Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Trade and Development Report, 1985, Nueva York, 1985, p. 8, "El sistema de comercio internacional ha sido una fuente de dificultades en dos órdenes. Primero, los impedimentos existentes al comercio han obstaculizado las exportaciones de los países en desarrollo. Más de un tercio de las exportaciones de los países en desarrollo a los países desarrollados de economía de mercado están sujetas a una o más clases de medidas que restringen el volumen de las exportaciones. En algunos sectores donde se reconoce generalmente que los países en desarrollo tienen ventajas comparativas, el valor del comercio sujeto a tales medidas es aún mayor ... Segundo, hay una tendencia al aumento de los obstáculos al comercio

en mercados donde los países en desarrollo han sido particularmente exitosos. Los exportadores más dinámicos del mundo en desarrollo han visto la emergencia de nuevas restricciones comerciales a sus exportaciones". Naciones Unidas, Estudio Económico Mundial 1985, Nueva York, 1985, p. 5, "No se ha cumplido la expectativa de que una recuperación firme ocasionara el repliegue de las medidas proteccionistas establecidas a finales del decenio de 1970 y principios del decenio de 1980. En los últimos años, las medidas de liberalización han sido contrarrestadas en general por la introducción o la intensificación de restricciones distintas de las relacionadas con los aranceles aduaneros. Esas restricciones han socavado la adhesión a las normas comerciales convenidas y han perjudicado las inversiones relacionadas con el comercio. Esto es motivo de grave preocupación, ya que el crecimiento sostenido de la economía mundial y el progreso en la solución del problema de la deuda requieren una expansión uniforme del comercio internacional". FMI, Jacques de Larosière, Director Gerente del FMI. Palabras en la Universidad de Carolina del Sur, 15 de noviembre de 1985, p. 8, "El proteccionismo representa una grave amenaza. Sus efectos son particularmente perjudiciales en las circunstancias actuales, en las cuales los países deudores están tratando de exportar y superar los problemas de la deuda con los ingresos obtenidos. Si encuentran bloqueado su camino por restricciones impuestas precisamente a los productos respecto a los cuales disfrutaban de una ventaja comparativa, ¿qué incentivo podrán tener para adoptar políticas más orientadas hacia el exterior?".

2/ Véase Nueva política comercial para el desarrollo, Informe de Raúl Prebisch a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1964.

3/ El Secretario de Comercio Malcolm Baldrige dijo recientemente: "The President is opposed to protectionism, and so are over 80 percent of our business people. So is agriculture. But our constituency for free trade will vanish if the perception grows that some nations are taking advantage of our open markets without reciprocating. We want these practices to stop. Free trade must be built on a foundation of fair trade". Véase "World Trade Outlook", Business America, U.S. Department of Commerce, 4 de marzo de 1985.

4/ OCDE, Costs and Benefits of Protection, op. cit.

5/ Palabras pronunciadas en la apertura de la IV sesión del Grupo Intergubernamental de Expertos que custodia el Conjunto —multilateralmente acordado— de Principios y Reglas de Equidad para el control de las prácticas comerciales restrictivas. Este conjunto de principios y normas fue adoptado por la Asamblea General de Naciones Unidas en 1980, pero su cumplimiento no es obligatorio. El Grupo de los 77, vocero de los intereses de los países en desarrollo, ha propuesto que el conjunto de principios, se convierte en una norma obligatoria. Véase UNCTAD, Informe del Grupo Intergubernamental de Expertos en prácticas comerciales restrictivas sobre su tercer período de sesiones (TD/B/1030; TD/B/RBP/24), Ginebra, noviembre de 1984.

6/ Véase entre otros, Miguel Rodríguez Mendoza, "Latin America and the United States Trade and Tariff Act", Journal of World Trade Law, vol. 20, N° 1, enero-febrero de 1986.

7/ "Los países en desarrollo reciben un trato especial en el GATT, pero ese trato tiene un valor limitado. Habría que poner mucho más el acento en permitir que los países en desarrollo saquen partido de su potencial competitivo y en estimularles a ello, así como en integrarles más plenamente en el sistema de comercio, con todos los derechos y responsabilidades que ello entraña." Véase GATT, Políticas comerciales para ..., op. cit., p. 50.

Documento presentado al Director General del GATT por el Senador B. Bradley, el Dr. P.G. Gyllenhammar, el Dr. G.L. de Iacharrière, el Dr. F. Leutwiler (Presidente), el Dr. I.G. Patel, el Profesor M.H. Simonsen y el Dr. S. Djojohadikusumo.

8/ Véase GATT, Políticas comerciales para ..., op. cit.

9/ GATT, Evolución del sistema de comercio, octubre de 1984 a marzo de 1985 (C/W/470), 17 de mayo de 1985.

10/ Extraído del Servicio Informativo de la OEA, 2 de mayo de 1985.

11/ Véase La normativa comercial de la Comunidad Económica Europea y sus implicaciones para el comercio de América Latina, Natan Elkin, Consultor. Estudio solicitado por la Secretaría Permanente del SELA (Decisión 150, artículo 7), Ginebra/Bruselas, febrero de 1985.

12/ Véase GATT, Evolución del sistema ..., op. cit., párrafo 39.

13/ Véase GATT, Evolución del sistema de comercio, abril de 1984 a septiembre de 1984 (C/W/448/Rev.1), 18 de diciembre de 1984.

14/ Véase GATT, Instruments de base et documents divers, Supplement Num 3, Ginebra, junio de 1955, pp. 281 y 282.

15/ Véase GATT, Instruments de base et documents divers, Supplement Num 11, Ginebra, marzo de 1963, p. 106.

16/ Véase, entre otros Pedro Mendive, El nuevo proteccionismo comercial y el desarrollo de América Latina (E/CEPAL/L.184), Santiago de Chile, octubre de 1975. También CEPAL, El recrudescimiento del proteccionismo en los países industriales (E/CEPAL/1055), Santiago de Chile, octubre de 1978 y Gustavo Fernández, Casos recientes de medidas proteccionistas aplicadas a exportaciones de países latinoamericanos (E/CEPAL/L.182), Santiago de Chile, octubre de 1978.

17/ "En realidad, lo que hace esta tasa efectiva es cuantificar la protección que la estructura arancelaria acuerda a las remuneraciones de los factores internos de producción del bien gravado o protegido. Adquiere así sentido si se toma en cuenta el valor agregado del producto final considerado." Véase, Pedro Mendive, El nuevo proteccionismo ..., op. cit., p. 12.

18/ Véase UNCTAD, Informe la de Secretaría, Proteccionismo y ajuste estructural. Parte I, Las restricciones al comercio y el ajuste estructural (TD/B/1039 (Parte I)), 28 de enero de 1985.

19/ "En lo referente a los países desarrollados de economía de mercado, el indicador de importaciones afectadas que se ha empleado es la relación existente entre el valor de las importaciones sujetas a medidas no arancelarias y el valor total de las importaciones calculado a nivel de renglones arancelarios."

"Es preciso subrayar que este indicador establece únicamente la parte proporcional de las importaciones de estos países que está sujeta a medidas gubernamentales sobre el comercio, es decir, la cantidad de importaciones cuyo valor, precio y tasas de crecimiento están sujetos a topes que el gobierno del país importador considera adecuados. En consecuencia, no ha de interpretarse que este indicador representa el grado de restricción impuesto por determinadas medidas. Así por ejemplo, tal indicador registraría un valor de 0 lo mismo cuando no existen medidas que cuando no se realiza ninguna importación a consecuencia de las medidas empleadas por ejemplo en caso de prohibición total." La misma fuente termina agregando en nota al pie: "Se da el mismo tipo de problema de interpretación en el cálculo de los aranceles medios ponderados en función del comercio. A medida que aumenta el tipo arancelario, van disminuyendo el valor de las importaciones y la ponderación

relativa correspondiente a este arancel". Véase UNCTAD, Proteccionismo y ajuste ..., op. cit., pp. 5 y 6.

20/ En el caso de los minerales, las tendencias del cuadro 4 no son tan claras. Sin embargo, obsérvese que los productos agrícolas suelen jugar un papel definitorio en los productos finales que se elaboran con ellos, en tanto que los minerales se combinan y diluyen en un grado muy superior en la fase de elaboración final de los productos a los cuales se incorporan (plásticos, automotrices, maquinarias, equipos, etc.). En el cuadro 4 solamente se registran las primeras fases de elaboración de los productos minerales, correspondientes a las industrias metálicas básicas.

21/ En torno a la interpretación de estos datos, se observa en el documento de Yeats --de donde se extrajo el cuadro comentado. Sobre este punto cabe hacer tres observaciones. En primer lugar, los índices individuales de esfera de aplicación de las barreras no arancelarias no son necesariamente acumulativos, puesto que se puede aplicar más de un tipo de medida no arancelaria a un determinado producto. En segundo lugar, es difícil evaluar con exactitud los efectos de los sistemas de vigilancia aplicados por los países industriales, tales como los que afectan en gran medida al sector del acero. El establecimiento de estos complejos sistemas por lo menos llevaría a los exportadores a aplicar políticas comerciales menos dinámicas, por cuanto podría considerarse como precursor de barreras no arancelarias más estrictas en caso de una expansión demasiado rápida de las exportaciones. Finalmente, hay datos que demuestran que los países industriales aplican cada vez más derechos antidumping y derechos compensatorios con el fin de obstaculizar la labor de los exportadores de países en desarrollo. Véase, A. Olechowski y A. Yeats, "Trade Barriers, Structural Adjustment Issues and the International Debt Problem. Some Empirical Evidence and Perspectives relating to Latin America". UNCTAD, División de Manufacturas, Ginebra, 1º de agosto de 1984, p. 23.

22/ Véase, por ejemplo, Métodos de medición de las barreras no arancelarias, UNCTAD/ST/MD/28, Naciones Unidas, 1985.

23/ Véase Yeats y Olechowski, op. cit.

24/ Para un examen actualizado de estos procesos e instituciones, véase de Augusto Bermúdez, América Latina: panorama actual de la integración y cooperación (E/CEPAL/L.299), Santiago de Chile, 15 de mayo de 1984. Véase también, CEPAL, Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional (E/CEPAL/G.1303/Rev.1), serie Estudios e Informes de la CEPAL N° 49, Santiago de Chile, julio de 1985.

25/ La División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL llevó a cabo una investigación sobre comercialización, distribución y transporte de productos básicos, de donde se extrajo la referencia anterior.

26/ Además del estudio ya citado en la nota anterior, se terminaron varios estudios referidos al procesamiento latinoamericano de productos básicos de exportación y a la reorientación de comercio tanto de productos básicos como de mercancías en general, todos ellos elaborados en la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL.

27/ Esos beneficios y costos no son solamente económicos sino también políticos.

28/ Por protección administrada se entiende la protección que resulta de mecanismos administrativos cuyo objeto es proteger el mercado nacional de la competencia externa leal o desleal.

29/ Véase Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, Nueva York, junio de 1984.

30/ La disminución de las exportaciones norteamericanas hacia América Latina en el período 1981-1983 ocasionó una pérdida de 400 mil empleos y una reducción del 0.3% del crecimiento del producto interno bruto norteamericano. Véase Quarterly Review, Federal Reserve Bank of New York, vol. 8, N° 3, otoño de 1983. Véase también en el capítulo II, sección E de este documento, las estimaciones más recientes presentadas por Gerard Adams al Congreso de los Estados Unidos.

31/ Véase, a título de ejemplo el caso del Brasil, donde la responsabilidad de los asuntos comerciales se halla repartida entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Hacienda.

32/ Existen diversos antecedentes de gestiones comunes por parte de los países latinoamericanos frente a los responsables comerciales norteamericanos, como en el caso de los textiles y del azúcar.

33/ Esta acción ampliada a países fuera de la región se facilita en el caso de acciones en contra de proyectos de ley proteccionistas en la medida en que la legislación se aplica a todos los países, sin tener en cuenta sus situaciones individuales, lo que facilita la aparición de un interés convergente.

34/ No basta ir al Departamento de Estado para presentarle los planteamientos y esperar que el mismo Departamento negocie una solución favorable a los intereses de la región con el Presidente y el Congreso.

35/ Véanse los antecedentes de medidas de retorsión de la CEE y el Canadá en respuesta a las restricciones norteamericanas en el sector de los aceros especiales y la respuesta de China en contra de cuotas norteamericanas a las importaciones de textiles.

36/ Véase la sección 301 de la Trade Act, de los Estados Unidos de 1974 y el Reglamento del Consejo de la CEE N° 2641/84, Official Journal of the European Communities, vol. 27, L 252, 20 de septiembre de 1984.

37/ Representante Comercial, Departamentos de Estado, del Tesoro, etc.

38/ Esta acción de sensibilización puede ser eficaz en la medida en que, por su función, el Presidente tiene que tomar en cuenta no solamente las consideraciones económicas y políticas internas sino también externas.

39/ Inclusive un Comisionado puede no proponer ninguna medida, aunque haya encontrado un daño, si le parece que ningún remedio es suficiente para suprimir el daño. Véase la recomendación de Susan Liebler al Presidente de la Comisión en el caso No. TA-201-52 relativo al cobre refinado.

40/ En reacción a la recomendación negativa de la Comisión en el caso N° TA-201-50 relativo a los calzados, donde este organismo basó la falta de daño en la existencia de ganancias apreciables del sector a pesar de la presencia de diversos indicadores de daño (importaciones crecientes, quiebras de empresa, aumento de la capacidad no utilizada y del desempleo), el Congreso votó en la Ley de comercio de 1984 una enmienda según la cual la existencia o inexistencia de cualquier factor que la Comisión deba evaluar para la recomendación no significa necesariamente que exista o no un daño.

41/ Véase el título II de la sección 249 de la Ley de comercio de 1984.

42/ El Comité de política comercial, presidido por el Representante Comercial, comprende los Secretarios de Comercio, Agricultura, Estado, Tesoro, Trabajo, Interior, Defensa, Transporte, Energía así como el Director de la Oficina de Presupuesto, el Presidente del Consejo de Asesores Económicos, el Asistente del Presidente para la Seguridad Nacional y el Director de la Agencia de Cooperación para el Desarrollo Internacional.

43/ Véase el título VI de la Ley de comercio de 1984.

44/ Véanse las propuestas HR 2345 y 2451 en el Boletín Comercial OEA/CECON, vol. X, N° 5, Washington D.C., mayo de 1985.

45/ Véase la sección relativa a la legislación norteamericana del capítulo IV.

46/ Esos sectores son principalmente los consumidores, importadores e industrias de transformación.

47/ Pese a que existen propuestas de ley (HR 2345 y 2451) en que se prevé la imposición de derechos compensatorios a los productos importados que utilizan recursos naturales subvencionados, los propios productores y exportadores norteamericanos usan recursos naturales subvencionados, como entre otros, el agua y el gas natural.

48/ Este último tipo de acuerdo de suspensión se limita a los países que se benefician de la prueba de daño.

49/ Véase la Ley de comercio de los Estados Unidos de 1984, título VI, sección 604.

50/ La legislación norteamericana rehúsa para las importaciones tributables el beneficio de la demostración de daño a los países exportadores que no han suscrito el código de subsidio o no han asumido obligaciones equivalentes a las contenidas en este Código.

51/ Véase el párrafo 3 de la decisión de las partes contratantes del 28 de noviembre de 1979 en GATT, Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio, II Informe Complementario, Ginebra, enero de 1980.

52/ En cuanto a los derechos compensatorios y antidumping, las instituciones comunitarias pueden imponer derechos inferiores al subsidio neto o al margen de dumping encontrado mientras que el Departamento de Comercio norteamericano aplica automáticamente derechos equivalentes al subsidio o al margen de dumping. Con respecto a las medidas de salvaguardia, la flexibilidad de que gozan las instituciones comunitarias proviene no solamente de la gran variedad de medidas a su disposición, sino también de la posibilidad de limitar el alcance de la aplicación territorial de una medida a uno o varios Estados miembros.

53/ Esta falta de automatismo entre los resultados positivos de la investigación técnica y la decisión se encuentra también en los Estados Unidos en cuanto a las medidas de salvaguardia. El Presidente es libre de modificar o rechazar las recomendaciones técnicas de la Comisión de Comercio Internacional. Sin embargo, este automatismo existe en la legislación norteamericana relativa a los derechos compensatorios y antidumping. Véase la Ley de comercio de los Estados Unidos de 1979, sección 701 (a). Public Law 96-39-26 de julio de 1979.

54/ La legislación comunitaria agrega como condición suplementaria a la toma de una medida comercial, que "los intereses de la Comunidad los necesitan", la cual no es una exigencia técnica sino política. A este respecto véanse los reglamentos comerciales básicos siguientes: Reglamento del Consejo de la CEE N° 288/82, artículo 16; Reglamento del Consejo de la CEE N° 2641/84, artículo 10; Reglamento del Consejo de la CEE N° 2176/84, artículo 11 y artículo 12.

55/ El grado de intervención de los Estados miembros en la negociación y las presiones son proporcionales a la importancia de los intereses en juego en la decisión.

56/ SELA, Evaluación de las Relaciones entre América Latina y la CEE, X Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas 24 al 26 de octubre de 1984.

57/ El SELA estimó a 30% de la deuda latinoamericana la parte contraída por fuentes privadas y oficiales europeas. Fuente: véase la nota anterior.

58/ La CEE demostró en 1983 su voluntad y capacidad de respuesta en el caso de los aceros especiales importados por los Estados Unidos y mediante la adopción en 1984 de un nuevo instrumento de defensa comercial parecido a la sección 301 de la Ley de comercio de los Estados Unidos de 1974, que sirve de marco jurídico a la aplicación de medidas de retorsión comerciales.

59/ Oficina Europea de las Uniones de Consumidores (BEUC) - Federación de Bancos de la CEE (FBCE).

60/ El GRULA o Grupo Latinoamericano agrupa a los embajadores latinoamericanos acreditados ante la CEE.

61/ Véase la diferencia con respecto a la protección administrada norteamericana, donde los aspectos políticos intervienen solamente en la etapa de la decisión.

62/ En el sistema norteamericano, el margen de maniobra de los organismos encargados de las investigaciones (Departamento de Comercio y Comisión de Comercio Internacional) se encuentra reducido por un amplio cuerpo de reglas técnicas.

63/ En el sistema norteamericano, la prueba de daño es de la competencia de la Comisión de Comercio Internacional, organismo independiente y de carácter judicial.

64/ Véase Reglamento del Consejo de la CEE No. 288/82 sobre reglas comunes a las importaciones, artículo 17 Official Journal of the European Communities, vol. 25, L 35, 9 de febrero de 1982.

65/ A título de ejemplo, la decisión francesa de limitar unilateralmente las importaciones de grabadoras de videos provenientes del Japón y de transferir el despacho en aduanas de esos equipos a la ciudad de Poitiers, incentivó a la CEE a concertar un acuerdo de restricción "voluntaria" con el Japón.

66/ La urgencia es a menudo invocada por el Estado miembro que pide una medida de protección.

67/ Véase, Reglamento del Consejo de la CEE N° 288/82, artículo 15.

68/ Así, de las 42 cuotas comunitarias que el GATT determinó, solamente 4 se aplican al Mercado Común en su conjunto. Véase GATT, Grupo de las Restricciones Cuantitativas y otras Medidas no Arancelarias, Análisis de la documentación del Grupo (GATT NIM/W/9), 12 de noviembre de 1984.

69/ Esta sección insistirá en los procedimientos antidumping en la medida en que casi todas las investigaciones iniciadas en el período 1979-1982 eran relativas a prácticas de dumping.

70/ Además, si la industria comunitaria enfrenta dificultades debidas o no a importaciones tipo dumping, se complica más fácilmente el requisito de daño.

71/ Esta actitud se puede explicar por la utilización masiva de subsidios a la producción por parte de los países de la CEE.

72/ El 60% de los casos abiertos durante el período 1980-1982 terminaron por este procedimiento. Véase, Commission des communautés européennes (CCE), Premier rapport annuel de la Commission des communautés européennes sur les actions antidumping et antisubventions de la Communauté, (COM (83) 519 final/2), Bruselas, 28 de septiembre de 1983.

73/ Los consumidores, importadores y transformadores de los productos acusados de practicar el dumping o beneficiarse de subsidios invocan cada vez más el concepto de los "intereses de la CEE". Sin embargo, hasta el momento, la Comisión ha rehusado que los intereses de esos grupos predominen sobre los intereses de los productos de esos bienes.

74/ Véase el Reglamento del Consejo de la CEE N° 288/82, artículo 1, y anexo I, artículo 20.

75/ El caso más ilustrativo se relaciona con las importaciones de automóviles japoneses en la CEE, que están sujetas a restricciones "voluntarias" en Francia, Alemania, el Reino Unido y los países de Benelux.

76/ Véase el Reglamento del Consejo de la CEE N° 899/83, Official Journal of the European Communities, vol. 26, L.103, 21 abril de 1983.

77/ Véase la decisión de la Comisión relativa a los hongos enlatados, donde la Comisión declaró nulo un acuerdo de restricción a la exportación concertada entre productores franceses y de Taiwan, por violar el artículo 85. Official Journal of the European Communities, vol. 19, L 129, 18 de mayo de 1976.

78/ Véase el artículo 171 del Tratado de Roma.

... el Consejo de la Unión Europea...

... el artículo 171 del Tratado de Roma...

... el artículo 171 del Tratado de Roma...

Anexo 1

EXAMEN DESAGREGADO DE LA INFORMACION SOBRE PODER DE COMPRA

1. Análisis de la dependencia en materia de exportaciones, por paísesa) Estados Unidos

El cuadro 1 del anexo estadístico revela que, frente a los Estados Unidos, América Latina posee mayor capacidad de respuesta comercial que frente al resto de los países desarrollados. Esta capacidad se concentra en 19 productos del grupo I, que representan un 37% de las exportaciones de ese país hacia la región y cerca de un 6% de sus exportaciones totales hacia el mundo. A su vez, los 59 productos del grupo II poseen, todos, coeficientes de dependencia superiores a 10% y en veinte de los casos, superiores al 30%.

En el rubro de los productos agrícolas y alimenticios, la dependencia comercial presunta de los Estados Unidos respecto del mercado latinoamericano se manifiesta, principalmente, en las exportaciones de trigo (0410 CUCI). En 1982, la quinta parte de las exportaciones estadounidenses de trigo al mundo, es decir 1 251 millones de dólares, se dirigió hacia la región y representó un 4% de sus exportaciones totales hacia América Latina y un 0.6% de sus exportaciones totales al mundo. Esta dependencia presunta de la exportación de productos agrícolas se hace proporcionalmente mayor, aunque con un valor menor de comercio, en el caso de las semillas, nueces y almendras oleaginosas (2218 CUCI), o los guisantes, frijoles, lentejas y otros (0542 CUCI). Estos productos del grupo II, exportados por los Estados Unidos hacia la región, representan cerca de la mitad de los exportados al mundo, y significan, conjuntamente, más de 300 millones de dólares. Finalmente, dentro del grupo II, los cereales sin moler (0459 CUCI) y el aceite de soja (4212 CUCI) se exportan en un 40% hacia Latinoamérica y representan, conjuntamente, cerca de 430 millones de dólares. El grado de dependencia sectorial en la exportación de productos con bajo o mínimo nivel de procesamiento es, en el caso de los Estados Unidos, sorprendentemente alto.

También la dependencia de los productos energéticos es importante. Cerca del 90% de las exportaciones de gasolina, carburantes y aceites (3321 CUCI) por valor de 503 millones de dólares y la quinta parte del fuel oil residual (3324 CUCI) por valor de 390 millones de dólares fueron "absorbidos" por la región y representan, conjuntamente, cerca de un 2% de las exportaciones totales de los Estados Unidos hacia América Latina.

Otros niveles significativos de dependencia en materia de exportaciones norteamericanas frente al mercado de la región se centra, primero, en los productos manufacturados --especialmente en maquinaria no eléctrica y eléctrica y equipo de transporte-- y, segundo, en los productos químicos, del hierro y del acero y en los productos manufacturados diversos. En particular, es importante mencionar el caso de las máquinas para construcción y minería (7184 CUCI), las que representan la cuarta parte de las exportaciones estadounidenses de esos productos al mundo, por un valor cercano a los 1 700 millones de dólares y más de un 5% de las exportaciones totales norteamericanas hacia América Latina. *oxsruA*

Dentro de la maquinaria no eléctrica y, en cada caso con una dependencia exportadora próxima o superior a la quinta parte, aparecen los motores de combustión interna (7115 CUCI), bombas y centrifugadoras (7192 CUCI), máquinas mecánicas de calefacción y refrigeración (7191 CUCI), así como las máquinas mecánicas de mantenimiento (7193 CUCI). Estos cuatro tipos de productos suman una exportación conjunta hacia la región que supera los 2 000 millones de dólares, es decir, cerca de un 7% del total de las ventas de los Estados Unidos a la América Latina.

Las exportaciones norteamericanas de máquinas preparadoras de alimentos, excluidas aquellas de uso doméstico (7183 CUCI), dependen en más de un 40% del mercado regional; las máquinas y herramientas para trabajar metal (7151 CUCI) en un 30%, las máquinas para triturar, clasificar y moldear (7185 CUCI) y la maquinaria textil (7171 CUCI) en alrededor de un tercio, respectivamente. Estos últimos cuatro productos representaron un valor de exportación global hacia la región cercano a los 650 millones de dólares, es decir, casi un 3% de las exportaciones totales de los Estados Unidos hacia América Latina.

En el rubro de la maquinaria eléctrica, tres grupos de productos tienen un grado de dependencia de alrededor de un quinto: los aparatos de telecomunicación NEP (7249 CUCI),*/ los mecanismos eléctricos de conexión y corte (7222 CUCI) y las máquinas y aparatos eléctricos NEP (7299 CUCI), por un valor total cercano a los 1 500 millones de dólares --más de un 4% de las exportaciones totales hacia la región. Asimismo, los Estados Unidos dirigen hacia el mercado latinoamericano cerca de dos tercios de sus ventas al exterior de aparatos receptores de televisión (7241 CUCI), por valor de 150 millones de dólares. Finalmente, en el sector de equipo de transporte,**/ un quinto de las carrocerías, chasis, bastidores, etc. (7328 CUCI), por valor de unos 1 500 millones de dólares, se exportaron hacia América Latina, es decir, cerca de un 5% de las exportaciones totales de dicho país hacia la región.

es un 40% de las exportaciones totales hacia América Latina.

*/ La denominación NEP supone una agrupación heterogénea de diferentes tipos de productos dentro del rubro analizado; en consecuencia, una mayor desagregación de estas agrupaciones CUCI pondría de manifiesto que son agrupaciones poco funcionales para el ejercicio del poder de compra.

**/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (735 CUCI), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, aunque en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Dentro de los productos manufacturados, el sector químico y petroquímico es, en los Estados Unidos, el que ocupa el segundo lugar en dependencia del mercado latinoamericano para sus exportaciones. La cuarta parte, tanto de los productos de polimerización y copolimerización (5812 CUCI), como de los hidrocarburos y sus derivados (5121 CUCI), se exportó hacia el mercado de los países latinoamericanos y representó, conjuntamente, cerca de un 3% de las exportaciones totales de dicho país hacia la región. Con una importancia básicamente sectorial, los Estados Unidos exportaron hacia la región cerca de un tercio de los abonos nitrogenados y productos fertilizantes (5611 CUCI).

Entre el resto de los productos manufacturados, es importante señalar el caso de ocho productos en cada uno de los cuales de un 30 a un 50% de las exportaciones se destinan al mercado latinoamericano y, en conjunto, totalizan un valor de unos 1 300 millones de dólares, es decir, más de un 4% de las exportaciones totales de dicho país hacia la región. Se trata de vestuario y tejidos, a excepción de las prendas de punto (8411 CUCI), artículos de pulpa, papel o cartón (6423 CUCI), piezas y estructuras acabadas y estriadas (6911 CUCI), tubería de hierro o acero (6782 CUCI), tejidos de fibras sintéticas (6535 CUCI) neumáticos y cámaras de caucho (6291 CUCI), prendas y accesorios de vestir de punto (8414 CUCI) y fonógrafos, grabadoras, cintas y otros (8911 CUCI).

El comercio y (CUCI 8911) España 81 611 1982 1 848 millones de dólares

España, con sus 1 848 millones de dólares de exportación hacia América Latina en 1982, ocupa el octavo lugar entre los abastecedores desarrollados del mercado latinoamericano. Tanto el número como la variedad de sus productos con alto grado de dependencia exportadora, sitúan a este país en el segundo lugar entre aquellos respecto de los cuales América Latina podría utilizar su potencial importador como instrumento de negociación. Sobre 63 productos incluidos en el anexo I, que representan cerca de un 7% de las exportaciones totales de España al mundo, esta dependencia se halla concentrada en 23, pertenecientes al grupo I. Estos productos representan un 50% de las exportaciones totales de dicho país hacia la región y cerca de un 5% de sus exportaciones totales al mundo. Asimismo, los 40 productos del grupo II poseen coeficientes de dependencia superiores al 10% y 13 de ellos superiores al 30%.

En los productos agrícolas, minerales o energéticos España no posee frente a América Latina una dependencia de tipo global, aunque sí de carácter sectorial. Entre los productos del grupo II, un 50% de las exportaciones de mineral de cobre y sus concentrados (2831 CUCI), por valor de más de 6 millones de dólares, así como un 40% de las legumbres deshidratadas, excluidas las leguminosas (0551 CUCI), por valor de 14 millones de dólares, se dirigen hacia América Latina.

El sector exportador de impresos (892 CUCI) es el más dependiente. Casi las tres cuartas partes del total de libros y folletos impresos (8921 CUCI) exportados, se destinan al mercado latinoamericano, así como un tercio de los impresos varios (8929 CUCI) y un 40% de los diarios y revistas (8922 CUCI). En conjunto, estos tres tipos de productos representaron, en 1982, exportaciones por un valor cercano a los 240 millones de dólares, es decir, casi un 13% de

las exportaciones totales de España hacia América Latina y el Caribe y casi un 2% de las exportaciones totales de España al mundo en ese mismo año.

La maquinaria no eléctrica y eléctrica, así como el equipo de transporte, están entre los principales rubros de exportación española dependientes del mercado latinoamericano. Alrededor de un 50% de las exportaciones españolas, tanto de máquinas para fabricar, manipular y cortar papel (7181 CUCI), como de aquellas para triturar, clasificar y moldear (7185 CUCI), se dirigen hacia la región por un valor conjunto de cerca de 50 millones de dólares. Alrededor de un tercio de las exportaciones de máquinas de refrigeración y calefacción (7191 CUCI), máquinas y herramientas para trabajar metal (7151 CUCI), máquinas mecánicas de mantención (7193 CUCI), maquinaria NEP (7198 CUCI) y maquinaria textil (7171 CUCI), encontraron mercado en América Latina por un valor conjunto que bordea los 200 millones de dólares, equivalente al 10% del total de las exportaciones españolas hacia América Latina y a casi un 1% de las exportaciones totales españolas al mundo en ese mismo año. España exportó hacia la región aproximadamente un quinto de las piezas y accesorios de maquinaria NEP (7199 CUCI) y de las bombas y centrifugadoras (7192 CUCI), por un valor conjunto de 60 millones de dólares, esto es, más de un 3% de las exportaciones totales españolas hacia América Latina. Finalmente, y con una dependencia básicamente sectorial, cabe señalar los casos de instalación de calderas (7112 CUCI), con cerca de dos tercios de las exportaciones dirigidas a la América Latina; maquinaria para trabajar metal (7152 CUCI) y motores NEP (7118 CUCI), con alrededor de un 50% de las exportaciones hacia la región. Con una dependencia exportadora de un tercio se encuentran otras máquinas no eléctricas (7196 CUCI), generadores de vapor (7111 CUCI) y máquinas preparadoras de alimentos, excluidas aquellas de uso doméstico (7183 CUCI). Estos últimos cinco productos significaron exportaciones de 66 millones de dólares, es decir, más de un 3% del total de las exportaciones españolas hacia América Latina.

Con respecto a la maquinaria eléctrica, cerca de un 30% de las exportaciones españolas de aparatos de telecomunicación NEP (7249 CUCI) se dirigen a América Latina y más de un 50% de las exportaciones de aparatos e instalaciones eléctricas para medir (7295 CUCI) también se destinan al mercado latinoamericano. El valor de exportación de estos últimos dos productos es cercano a los 50 millones de dólares, es decir, casi un 2% del total de las exportaciones españolas hacia la región.

Si bien el equipo de transporte no es tan dependiente del mercado latinoamericano, contiene algunos rubros de particular importancia a nivel global. Se trata, sobre todo, de autobuses, incluidos los trolebuses con o sin motor (7322 CUCI), un tercio de los cuales encuentran su mercado en países de la región.*/

Los productos químicos y petroquímicos acusan una dependencia muy similar a la de los Estados Unidos, con dos productos en el grupo I y dos en el grupo II. Así, un sexto de las exportaciones españolas, tanto de productos de polimerización y copolimerización (5812 CUCI) como de hidrocarburos y

*/ Véase, asimismo, la nota referente a barcos y botes del rubro 735 CUCI.

derivados halógenos y sulfurados (5121 CUCI), encuentran mercado en América Latina por un monto conjunto de 55 millones de dólares, lo que equivale al 3% de las exportaciones totales españolas hacia la región. Por otro lado y con una dependencia más sectorial que global, cerca de la mitad de toda la celulosa regenerada y derivados químicos (5813 CUCI) y más de un tercio de los ácidos inorgánicos y compuestos oxigenados (5133 CUCI) vendidos por España se destinaron al mercado latinoamericano por un valor conjunto de 25 millones de dólares, equivalente a más del 1% del total de las exportaciones totales españolas hacia la región.

Finalmente, las manufacturas de metales, los productos del hierro y el acero y los instrumentos profesionales científicos de medición y control completan la lista de los principales productos dependientes del mercado latinoamericano para su exportación. Cerca de un quinto de las exportaciones de piezas y estructuras acabadas y estriadas (6911 CUCI) y de diversas herramientas de mano y máquina (6952 CUCI), un sexto de las de tubería de hierro o acero (6782 CUCI) y, finalmente, un tercio de las de instrumentos de medición y control científico (8619 CUCI) se exportaron hacia la región.

c) Italia (CEE)

Con 2 870 millones de dólares exportados hacia la región en 1982, Italia es el cuarto abastecedor desarrollado de América Latina y el segundo de la CEE, tras la República Federal de Alemania.

Los treinta productos que aparecen en el cuadro 1 del anexo estadístico representan un 62% de las exportaciones de Italia hacia América Latina, lo que equivale a un 2.5% de las exportaciones totales de dicho país al mundo. Prácticamente la totalidad de los productos presentados en dicho cuadro pertenecen al grupo I.

Como en los dos casos anteriores, la dependencia en materia de exportación se concentra en los productos manufacturados. Entre ellos, el principal pertenece al sector químico, ya que un 96% de las exportaciones de sales y persales metálicas de ácidos inorgánicos (5141 CUCI) se destina al mercado latinoamericano, por un valor de 265 millones de dólares. Este único producto concentra cerca de un 10% de las exportaciones de Italia hacia la región, y un 0.36% de las ventas totales al mundo. Asimismo, un 10% de las joyas, oro, plata y metal (8971 CUCI) exportado por Italia al mundo se destinaron hacia América Latina, por un valor de 233 millones de dólares, equivalentes a un 8% de las exportaciones de Italia hacia la región. Un sexto de las tuberías de hierro y acero (6782 CUCI) tuvo el mismo destino, por un valor de 112 millones de dólares, representando cerca de 4% del total de las exportaciones italianas hacia América Latina.

Entre los restantes productos del grupo I, los coeficientes de dependencia sectorial comprendidos entre 10 y 36% pertenecen, todos, a maquinaria no eléctrica y eléctrica. En maquinaria no eléctrica Italia exportó hacia la región un valor conjunto cercano a los 360 millones de dólares, es decir, alrededor de 13% del total de las exportaciones italianas hacia la región. Finalmente, un sexto de las exportaciones de mecanismos electrónicos de conexión y corte (7222 CUCI), de máquinas generadoras eléctricas (7221

CUCI) se destinaron al mercado latinoamericano, con un valor conjunto de 210 millones de dólares, más de 7% de las exportaciones totales italianas hacia América Latina.

d) Canadá

El Canadá exportó 2 222 millones de dólares hacia América Latina y el Caribe en 1982 y se situó como el sexto abastecedor regional entre los países desarrollados. Esas cifras representan 3.3% de las exportaciones totales de dicho país al mundo.

Los productos agrícolas, alimenticios y minerales registran un alto grado de dependencia. En 1982, cerca de 10% de las exportaciones totales de trigo al mundo (0410 CUCI) se destinó a América Latina y el Caribe, con un valor de 250 millones de dólares, es decir 11% de las exportaciones de Canadá a la región y un 0.40% de las ventas totales de Canadá al mundo. Asimismo, más de 50% de las exportaciones de leche y crema desecadas (0222 CUCI) y 30% de las exportaciones de azúcar refinada (0612 CUCI) se destinaron a América Latina, por un valor conjunto de 83 millones de dólares.

Entre los productos minerales, más de 10% de las exportaciones de azufre (2741 CUCI), de asbesto en bruto (2764 CUCI), y de caucho sintético o sustitutos de caucho (2312 CUCI) se destinó a la región, por un valor conjunto de más de 140 millones de dólares, lo que representa alrededor de 6% de las exportaciones de Canadá hacia América Latina y un 0.21% de sus exportaciones totales al mundo.

Entre los productos manufacturados, los principales pertenecen al material de transporte. Las carrocerías, chasis, bastidores y otros (7328 CUCI) registran un coeficiente sectorial de dependencia de 16% y representan 356 millones de dólares, vale decir, el 16% de las exportaciones de Canadá hacia la región y el 0.53% de sus exportaciones totales al mundo. Finalmente, entre los productos de maquinaria no eléctrica, 10% de las exportaciones, tanto de motores de combustión interna excepto de aeronaves (7115 CUCI), como de máquinas herramientas para trabajar metal (7151 CUCI), se destinó al mercado latinoamericano, con un valor conjunto de casi 120 millones de dólares, equivalentes a cerca de 6% de las exportaciones totales de Canadá hacia la región.

e) Japón

El Japón es el segundo abastecedor del mercado latinoamericano (8 987 millones de dólares en 1982). Salvo en casos aislados, no existen dependencias sectoriales importantes de sus exportaciones respecto del mercado de América Latina.

No aparece ningún producto de importancia, en agricultura, alimentación, minerales, energía o productos químicos y los casos aislados que existen se concentran en manufacturas de la industria del hierro y el acero o bien maquinaria eléctrica o no eléctrica. Así, la sexta parte de las exportaciones de tubería de hierro y acero (6782 CUCI), por un valor de 675 millones de

dólares, se destinó al mercado latinoamericano, lo que representa 8% de las exportaciones de Japón hacia la región, o un 0.50% de sus exportaciones totales al mundo. Dentro del mismo sector, 8% de las exportaciones de planchas y láminas de menos de 3 mm de espesor (6743 CUCI) se destinó al mercado regional, por valor de 185 millones de dólares --más de un 2% de las exportaciones totales de este país hacia la región.

En el sector de maquinaria eléctrica, cerca de un sexto de las exportaciones (7221 CUCI) de máquinas generadoras eléctricas (229 millones de dólares) se destinó al mercado latinoamericano y representó cerca de 3% de las exportaciones totales del Japón hacia América Latina. Hay otros productos con un valor de exportación conjunto cercano a los 370 millones de dólares y con dependencia exportadora de entre 5 y 10% como los aparatos receptores de televisión (7241 CUCI), las válvulas, los tubos eléctricos y las células fotoeléctricas (7293 CUCI), los mecanismos eléctricos de conexión y corte (7222 CUCI), así como los aparatos de telecomunicación NEP (7249 CUCI).

Entre la maquinaria no eléctrica perteneciente al grupo I, cabe citar la de calefacción y refrigeración (7191 CUCI), los motores de combustión interna (7115 CUCI) y las máquinas herramientas para trabajar metal (7151 CUCI). Finalmente, en el caso de los relojes, los mecanismos y las cajas de reloj (8641 CUCI), cerca de 10% de las exportaciones japonesas de este producto se dirigió hacia la región con un valor de 87 millones de dólares.

f) Otros países de la Comunidad Económica Europea

Los productos presentados en el cuadro 1 del anexo estadístico para los restantes ocho países de la CEE, si bien poseen, en algunos casos aislados, cierto grado de dependencia del mercado latinoamericano, es mucho menor que el existente en los países anteriormente examinados. Así, Francia, quinto país entre los desarrollados que abastecen a la región (2 422 millones de dólares exportados en 1982), registra 19 productos con cierto grado de dependencia sectorial, básicamente pertenecientes al grupo I. Estos, en conjunto, representan 46% de las exportaciones de dicho país hacia la región, pero solamente un 1.20% de sus exportaciones totales al mundo. En el caso de Dinamarca, se hallaron 14 productos que representan solamente 1.23% del total exportado al mundo por este país. Siguen la República Federal de Alemania con 13 productos y 0.70%, el Reino Unido con 11 productos y 0.60%, Irlanda con siete productos y 0.73%, Holanda con cinco productos y 0.31%, Bélgica con diez productos y 0.28% y, finalmente, Grecia con tres productos y 0.04%, respectivamente.

En una observación rápida, por sectores, para los ocho países se puede observar:

i) Productos agrícolas y de alimentación. Para Dinamarca, Irlanda, Holanda y Bélgica, la leche y crema desecadas (0222 CUCI) representan el producto que mayor dependencia tiene del mercado latinoamericano. En los cuatro casos, el grado de dependencia en materia de exportación se sitúa entre 13 y 23% de las exportaciones, con valores comprendidos entre 28 millones de dólares exportados por Bélgica y cerca de 80 millones de dólares por Holanda y representan porcentajes en el total exportado hacia América Latina que varían,

para los cuatro países, entre 5% para Bélgica y 36% para Irlanda. Por otro lado, 11% de las exportaciones de malta y harina de malta (0482 CUCI) tanto de Francia como de Bélgica, encuentran mercado en América Latina, con un valor de exportación de 26 y 12 millones de dólares, respectivamente.

Asimismo, en el Reino Unido, los principales productos de exportación, en cuanto a la dependencia del mercado latinoamericano, son las bebidas alcohólicas destiladas (1124 CUCI), 10% de cuyas exportaciones se dirige hacia América Latina (174 millones de dólares). Esto representa 9% de las exportaciones de este país hacia la región y 0.18% de sus exportaciones totales al mundo.

ii) Productos manufacturados. En Francia, la mayor dependencia sectorial corresponde al equipo de transporte, con 7% para las aeronaves más pesadas que el aire (7341 CUCI) exportadas hacia la región por valor de 172 millones de dólares y 98% para automotores de ferrocarril, incluidos tranvías automotores (7314 CUCI), por un valor de 101 millones de dólares. También 50% de los vagones y tranvías de pasajeros con o sin motor (7315 CUCI) por valor de 15 millones de dólares. Estos tres productos representaron, en 1982, cerca de 13% del total de las exportaciones francesas hacia la región. Asimismo, aunque con coeficientes de dependencia inferiores, se encuentran distintos productos en los rubros de maquinaria eléctrica y no eléctrica.

En Dinamarca, la maquinaria no eléctrica constituye el rubro más dependiente del mercado latinoamericano, tras la agricultura. Un quinto de las exportaciones de máquinas de triturar, clasificar y moldear (7185 CUCI) se destinó hacia el mercado latinoamericano por valor de 30 millones de dólares, es decir, 11% de las exportaciones totales de este país hacia América Latina.

En la República Federal de Alemania, ningún producto posee coeficientes de dependencia del mercado regional para sus exportaciones superiores al 12%, aunque algunos registran cierta dependencia por el monto de las exportaciones globales que significan para la economía de dicho país. Así, 5% de las exportaciones de carrocerías, chasis, bastidores, etc. (7328 CUCI) se destinó a América Latina, por un valor de 307 millones de dólares, equivalentes a cerca de 8% de las exportaciones totales de dicho país hacia la región. Por otro lado, la exportación de productos químicos es particularmente importante. Así, entre 7 y 10% de estas exportaciones tiene como destino el mercado latinoamericano, con un valor conjunto de exportación de más de 200 millones de dólares, lo que representa más de 6% de las exportaciones totales de Alemania hacia la región. Finalmente, algunos productos de maquinaria no eléctrica y eléctrica completan el panorama, con coeficientes de dependencia inferiores al 10%.

En el Reino Unido, un quinto de las exportaciones de tubería de hierro, excepto fundición (6783 CUCI), así como cerca de 10% de la tubería de hierro y acero (6782 CUCI) se destina al mercado latinoamericano, por un valor conjunto de más de 50 millones de dólares. Mayor dependencia del mercado regional tienen, sin embargo, las exportaciones de motores de combustión interna, excepto aeronaves (7115 CUCI), las máquinas herramientas para trabajar metal (7151 CUCI) o la maquinaria textil (7171 CUCI), productos que registran coeficientes de dependencia inferiores al 10%, pero un monto de exportación

cercano a los 150 millones de dólares, es decir, más de 7% de las exportaciones totales del Reino Unido hacia la región.

En el caso de Irlanda, además de los productos agrícolas y de alimentación, cerca de un tercio de los impresos no especificados (8929 CUCI) se destinan al mercado de la región, por valor de 6 millones de dólares, lo que representa cerca de 6% de las exportaciones totales de dicho país hacia América Latina. Asimismo, una quinta parte de las exportaciones, tanto de máquinas y aparatos eléctricos NEP (7299 CUCI) como de otros productos químicos orgánicos (5129 CUCI) se destinan a la región, lo que significa más de 7% de las exportaciones totales de este país hacia América Latina.

En Holanda, la dependencia que tienen sus exportaciones de manufacturas respecto del mercado latinoamericano es pequeña. Representa entre 5 y 11% para las exportaciones de máquinas y aparatos eléctricos no especificados (7299 CUCI), de hierro y acero en desbastes cuadrados (6725 CUCI) y de hormonas (5415 CUCI), con un valor conjunto de exportación superior a los 30 millones de dólares, lo que equivale a cerca de 5% de las exportaciones totales de Holanda hacia la región.

En el caso de Bélgica, la dependencia de sus exportaciones en manufacturas respecto del mercado latinoamericano se centra en los productos del hierro y el acero y, en menor grado, en la maquinaria no eléctrica y eléctrica. Así, entre 8 y 16% de las exportaciones, tanto de hierro y acero en desbastes cuadrados (6725 CUCI) como de tubería de hierro excepto fundición (6783 CUCI), se destinan al mercado de América Latina, con un valor conjunto de 30 millones de dólares, es decir, más de 5% de las exportaciones totales de dicho país hacia la región. Otros productos del grupo I son la maquinaria textil (7171 CUCI), la maquinaria de calefacción y refrigeración (7191 CUCI), la maquinaria no especificada (7198 CUCI) o las máquinas generadoras eléctricas (7221 CUCI).

Finalmente, en Grecia, ninguno de los tres productos que aparecen en el anexo I supera el 10% de dependencia exportadora respecto del mercado de la región, ni representan montos de exportación superiores en cada caso, al 0.02% de las exportaciones totales griegas al mundo en 1982.

g) Portugal

Este país, con sus 67 millones de dólares de exportación en 1982 hacia el mercado de los países de América Latina, es uno de los más pequeños abastecedores de la región. Se registra, sin embargo, cierto número de productos en los cuales sus ventas son relativamente dependientes del mercado latinoamericano. En esa condición se encuentran algunos productos agrícolas o alimenticios como el aceite de oliva (4215 CUCI), con más de la mitad de las exportaciones del producto a la región, por valor de 4 millones de dólares, es decir, más de 6% de las exportaciones totales de este país en dicha dirección. Entre los productos manufacturados, cabe mencionar 10% de las exportaciones de piezas y accesorios para maquinaria no especificada (7199 CUCI); 91% de las de diarios y revistas (8922 CUCI); 14% de las de otras herramientas de mano y máquina (6952 CUCI) y 16% de libros y folletos impresos (8921 CUCI), por un valor conjunto de más de 8 millones de dólares, es decir, más de 12% de las exportaciones de Portugal hacia la región.

2. Análisis del poder de compra por países

a) México

México es el principal país de la región en cuanto a potencial importador y a la dependencia sectorial que induce en determinados rubros de las exportaciones de buen número de países desarrollados. Este país induce dependencias sectoriales */ y en definitiva utiliza su potencial importador de forma individual como instrumento de negociación comercial en 61 casos frente a los Estados Unidos, país ante el cual se concentraría la mayor parte de su capacidad de negociación. Entre ellos, habría especial capacidad de respuesta por parte de México en determinados productos agrícolas, como las semillas, nueces y almendras oleaginosas, los guisantes, los frijoles, las lentejas y otros y los cereales sin moler. Entre los productos energéticos, cabe mencionar la gasolina, los carburantes y los aceites, así como los hidrocarburos y sus derivados entre los productos químicos. De la maquinaria no eléctrica, las máquinas herramientas para trabajar metal, máquinas para construcción y minería (aunque Venezuela posee mayor capacidad de respuesta en este producto), máquinas preparadoras de alimentos y máquinas para triturar, clasificar y moldear. Asimismo, dentro de la maquinaria eléctrica, los aparatos receptores de televisión y los mecanismos eléctricos de conexión y corte. Del equipo de transporte, las carrocerías, los chasis, bastidores y otros y, entre otros sectores de exportación, los artículos de pulpa, papel o cartón, los fonógrafos, las cintas grabadoras y otros, y el vestuario y los tejidos, excepto prendas de punto. Sólo se han mencionado aquí los principales productos y es necesario hacer un examen detallado del anexo II para comprobar la gran variedad de rubros que hacen de México el país latinoamericano con mayor capacidad de respuesta frente a los países desarrollados y, en especial, frente a los Estados Unidos.

España representa el segundo país desarrollado frente al cual México posee mayor capacidad de respuesta a través de su potencial importador, con un total de 26 casos en los que México logra inducir una dependencia exportadora superior al 5%. La variedad de productos es grande y va desde los libros, folletos y demás impresos hasta determinado material de transporte, maquinaria no eléctrica y productos químicos.

Frente al resto de los países desarrollados, México solamente podría llevar a cabo acciones individuales sobre un total de 1 a 4 productos frente a cada país desarrollado, respectivamente; los principales de entre ellos son Italia, el Canadá, el Japón y la República Federal Alemana. Se trata de maquinaria no eléctrica, algunos productos agrícolas y ciertos productos del sector químico.

*/ Con el fin de señalar los casos en los que un país latinoamericano podría actuar en forma aislada y afectar en algún grado significativo tanto el sector externo en su conjunto como determinado sector de exportación de los países desarrollados, se seleccionaron, de entre los productos del anexo II, aquellos en que el país de la región registra coeficientes de dependencia superiores a 5%. Se trata de una opción cuantitativa convencional, tendiente a dar orientaciones de manera muy general y preliminar sobre estas posibilidades a nivel nacional.

b) Venezuela

Venezuela es el segundo país de la región en cuanto a potencial importador. Si bien esta capacidad se concentraría principalmente en las exportaciones norteamericanas y españolas, con 28 y 21 casos, respectivamente, también Portugal, Italia, Francia y el Canadá representan, en ese orden, a países frente a los cuales induciría dependencias exportadoras superiores al 5% en 7, 5, 6 y 4 casos, respectivamente. Finalmente, en el caso del Japón, Dinamarca, el Reino Unido, Irlanda, Holanda, Bélgica y Grecia, dichas dependencias exportadoras serían inducidas en un total de 1 a 3 casos frente a cada uno de estos países.

Frente a los Estados Unidos, se trataría de maquinaria no eléctrica, eléctrica y equipo de transporte y, en determinados casos, de preparados alimenticios. Frente a España, dicha capacidad se concentraría en maquinaria, ciertos productos químicos y bebidas alcohólicas, mientras que, frente al resto de los países, se trataría de aceite de oliva, productos químicos y equipo de transporte. Con Portugal, productos químicos (sales y persales metálicas de ácidos inorgánicos); con Italia, equipo de transporte; con Francia, productos agrícolas (papas frescas, sin incluir batatas); con el Canadá, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte; con el Japón, productos del hierro y el acero; con Dinamarca, Irlanda, Holanda y Bélgica, productos agrícolas, en particular leche y crema desecadas; con Grecia ciertos productos químicos.

c) Brasil

El Brasil posee, aunque en menor grado que México y Venezuela, un potencial importador individual en sus relaciones con los países desarrollados. En 1983 generó dependencias exportadoras superiores al 5% respecto de 1 a 9 productos con cada uno de los 14 países desarrollados, excepto Dinamarca y Grecia.

Portugal y los Estados Unidos, en ese orden, representan los principales países ante cada uno de los cuales, en nueve casos, el Brasil genera las mencionadas dependencias presuntas. Le siguen Francia y España, con 5 y 4 casos, respectivamente, y finalmente, con un total de uno a tres casos Italia, el Reino Unido, el Canadá, la República Federal de Alemania, Bélgica, el Japón, Irlanda y Holanda.

Con Portugal se trataría, principalmente, de productos agrícolas —como aceite de oliva, malta y harina de malta, nueces comestibles o frescas, así como frutas frescas— y de productos manufacturados, en particular, libros e impresos, así como productos químicos.

Es importante mencionar que el Brasil absorbe el 6% del total de las exportaciones mundiales de trigo por parte de los Estados Unidos, es decir, casi la mitad de todo lo exportado por dicho país hacia la región en 1982. Asimismo, es alta la incidencia de su mercado en productos tales como manufacturas de metales, maquinaria eléctrica, neumáticos y cámaras de caucho, etc.

En el caso de Francia, se trata, principalmente, de maquinaria no eléctrica y manufacturas de metales. Con España, de productos químicos (ácidos inorgánicos y compuestos oxigenados, así como abonos potásicos y productos fertilizantes) y también agrícolas (legumbres deshidratadas, excluidas las leguminosas).

d) Argentina

Continuando con el límite convencional de dependencias en materia de exportación superiores al 5%, la Argentina se sitúa en el cuarto lugar entre los países de América Latina y el Caribe. Tal capacidad se manifiesta en un total comprendido entre 1 y 11 casos, frente a 9 de los 14 países desarrollados analizados.

La Argentina induce, a través de su mercado, esos niveles mínimos de dependencia en un total de 11 casos frente a España, tres frente a Italia, dos frente a Portugal y uno frente a cada uno de los cinco países restantes (el Canadá, Francia, Dinamarca, la República Federal de Alemania y Bélgica).

Frente a España, se trata de maquinaria eléctrica (aparatos de telecomunicación NEP), libros e impresos, así como diversos productos de manufacturas metálicas. Frente a Italia, se centra más en metales comunes, en otras sales y persales de ácidos inorgánicos, así como en desbastes en rollos para relaminado. Frente a Portugal, en corcho en bruto y compuesto organominerales y heterocíclicos. Finalmente, respecto de los cinco países frente a cada uno de los cuales Argentina induciría dichos niveles mínimos de dependencia de un solo producto, éste pertenece a la maquinaria no eléctrica, al sector del hierro y el acero, al químico o a las manufacturas de metales.

e) Colombia

Las dependencias sectoriales presuntas generadas por el mercado colombiano frente a los países desarrollados se concentran esencialmente en cinco casos con España, cuatro con los Estados Unidos y uno con el Canadá, Dinamarca, la República Federal de Alemania e Irlanda, respectivamente.

Con España, los productos en los que el índice alcanza niveles iguales o superiores al 5% son los libros e impresos, la maquinaria eléctrica y determinados productos químicos. Con los Estados Unidos el aceite de soja, los guisantes, los frijoles, las lentejas y las máquinas para triturar, clasificar y moldear. Con el Canadá, Dinamarca, la República Federal de Alemania e Irlanda, los productos comprendidos serían, respectivamente, sémola y harina de cereales, máquinas para fabricar, manipular y cortar papel, motores y libros y material impreso.

f) Perú

El mercado peruano induce dependencias sectoriales superiores a nuestro límite convencional de 5% en ocho casos frente a España, dos frente a Portugal y uno frente a Italia.

Frente a España, en productos pertenecientes al sector de equipo de transporte (autobuses, incluidos trolebuses), maquinaria no eléctrica (máquinas de refrigeración y calefacción), así como libros e impresos y en las exportaciones de ciertos aparatos científicos y productos del hierro y acero. Frente a Portugal en las exportaciones de vidrio colado o laminado, así como en estufas, calderas, cocinas, etc. Por último, frente a Italia, en aeronaves.

g) Panamá

La evaluación de la capacidad de respuesta individual panameña puede prestarse a falsas interpretaciones ya que, como se ha mencionado, muchos de los coeficientes relativamente altos de dependencia se concentran en el sector barcos y botes, cuando en realidad, en la mayoría de los casos, se trata de buques matriculados bajo bandera de conveniencia y no de exportaciones de buques hacia América Latina y hacia Panamá en particular.

Panamá induce índices de dependencia sectorial superiores a 5% en aparatos receptores de televisión frente a los Estados Unidos; en aeronaves frente a España; en joyas, oro y plata frente a Italia; relojes frente al Japón; en malta y harina frente a Dinamarca; en cables y cordajes metálicos frente a Portugal y, finalmente, en películas y placas fotográficas frente a Irlanda.

h) Chile

El mercado chileno induce dependencias sectoriales superiores a 5% en seis casos frente a Francia y uno frente a Dinamarca. Frente a España, en maquinaria no eléctrica, equipo de transporte y productos químicos. Frente a Francia en vagones y tranvías de pasajeros. Frente a Dinamarca en máquinas de triturar, clasificar y moldear.

i) Guatemala

La capacidad de respuesta individual, medida en la forma ya indicada, se concentra en España, Portugal y Dinamarca, con 4, 2 y 1 casos respectivamente. Frente a España, se trata básicamente de máquinas para fabricar, manipular y cortar papel, instalación de calderas, depósitos grandes, cubas y recipientes metálicos, así como generadores de vapor. Frente a Portugal, de vagones tranvías sin motor y piezas y estructuras acabadas y estriadas metálicas. Finalmente, frente a Dinamarca, de insecticidas, fungicidas y desinfectantes.

j) República Dominicana

El mercado de ese país generaría dependencias sectoriales superiores a 5% en los Estados Unidos y España, con dos productos frente a cada país, y con el Canadá e Irlanda, con un solo producto, respectivamente. Se trata, frente a los Estados Unidos, de vestuario, tejidos y prendas de vestir; frente a España, de calderas y generadores de vapor; frente al Canadá, de pescado salado, seco, ahumado, sin preparar y, finalmente, frente a Irlanda, de

barriles, tambores, cajas y envases metálicos, aunque en este último caso por poco valor.

k) Trinidad y Tabago

Las dependencias sectoriales inducidas por este país con valores superiores al 5% se reducen a tres casos frente al Canadá, uno frente a Portugal y uno frente al Reino Unido. Frente al Canadá, consiste en productos agrícolas (azúcar refinada y otros productos, así como papas frescas, sin incluir batatas) y en medicamentos. Frente a Portugal, en productos del sector químico de condensación, policondensación y polimerización. Frente al Reino Unido en tubería de hierro, excepto fundición.

l) Jamaica

El mercado de Jamaica sólo genera dependencias sectoriales superiores a 5% en un producto frente a los Estados Unidos y otro frente a Irlanda. Se trata de ciertas bases inorgánicas y óxidos metálicos, frente al primero, y de impresos diversos frente al segundo.

m) Nicaragua

Al igual que en el caso de Jamaica, Nicaragua posee una capacidad de respuesta individual muy reducida y centrada en la leche y crema desecadas frente al Canadá primero, y cierto equipo de transporte frente a Grecia, aunque en este último caso con un valor de comercio de pequeña cuantía.

n) El Salvador, Uruguay y Haití

Las dependencias sectoriales superiores al 5% inducidas por cada uno de estos tres países se centran en un solo producto y un solo país en los tres casos. Así, El Salvador, en motores diversos frente a España; Uruguay, en papas frescas frente al Canadá; y Haití en barriles, tambores y cajas metálicas frente a Irlanda, respectivamente. Los diez países restantes de América Latina y el Caribe no poseerían, según los límites convencionales examinados en este análisis, capacidad de respuesta individual frente a los países desarrollados.*/*

/ Conviene recordar que todas estas deducciones, a causa de las restricciones en materia de información, se efectuaron a partir de los datos de 1982. Las conclusiones tendrían mayor peso si se hubiera contado con periodos más largos hacia atrás y actualizados a 1984.

Anexo 2

ARTICULO XIX */

Medidas de urgencia sobre la importación
de productos en casos particulares

1. a) Si como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, se importa un producto en el territorio de esta parte contratante en cantidades tan mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión.

b) Si una parte contratante ha otorgado una concesión relativa a una preferencia y el producto al cual se aplica es importado en el territorio de dicha parte contratante en las circunstancias enunciadas en el apartado a) de este párrafo, en forma tal que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores de productos similares o directamente competidores, establecidos en el territorio de la parte contratante que se beneficie o se haya beneficiado de dicha preferencia, esta parte contratante podrá presentar una petición a la parte contratante importadora, la cual podrá suspender entonces total o parcialmente la obligación contraída o retirar o modificar la concesión relativa a dicho producto, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio.

2. Antes de que una parte contratante adopte medidas de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 de este artículo, lo notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES con la mayor anticipación posible. Les facilitará además, así como a las partes contratantes que tengan un interés substancial como exportadoras del producto de que se trate, la oportunidad de examinar con ellas las medidas que se proponga adoptar. Cuando se efectúe dicha notificación previa con respecto a una concesión relativa a una preferencia,

*/ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, Volumen IV, texto del Acuerdo General, GATT/1969/1, Ginebra, marzo de 1969.

se mencionará a la parte contratante que haya solicitado la adopción de dicha medida. En circunstancias críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, las medidas previstas en el párrafo 1 de este artículo podrán ser adoptadas provisionalmente sin consulta previa, a condición de que ésta se efectúe inmediatamente después de que se hayan adoptado las medidas citadas.

3. a) Si las partes contratantes interesadas no logran ponerse de acuerdo en lo concerniente a dichas medidas, la parte contratante que tenga el propósito de adoptarlas o de mantener su aplicación estará facultada, no obstante, para hacerlo así. En este caso, las partes contratantes a quienes perjudiquen esas medidas podrán, no más tarde de noventa días después de la fecha de su aplicación, suspender, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES reciban el aviso escrito de la suspensión, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya tomado estas medidas o, en el caso previsto en el apartado b) del párrafo 1 de este artículo, el comercio de la parte contratante que haya pedido su adopción, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes que resulten del presente Acuerdo y cuya suspensión no motive ninguna objeción de las PARTES CONTRATANTES.

b) Sin perjuicio de las disposiciones del apartado a) de este párrafo, si medidas adoptadas sin consulta previa en virtud del párrafo 2 de este artículo causan o amenazan causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productores afectados por tales medidas, dentro del territorio de una parte contratante, ésta podrá, cuando toda demora al respecto pueda causar un perjuicio difícilmente reparable, suspender, tan pronto como se apliquen dichas medidas y durante todo el período de las consultas, concesiones u otras obligaciones en la medida necesaria para prevenir o reparar ese perjuicio.

recibido dicha notificación. El Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya a un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que se ha propuesto denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que se ha propuesto denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que se ha propuesto denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

Anexo 3

ARTICULO XXIII */

Protección de las concesiones y de las ventajas

1. En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de:

a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o

b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o

c) que exista otra situación,

dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante cuya intervención se solicite de este modo examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.

2. Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1 de este artículo, la cuestión podrá ser sometida a las PARTES CONTRATANTES. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones a las partes contratantes que, a su juicio, se hallen interesadas, o estatuirán acerca de la cuestión. Las PARTES CONTRATANTES podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que

*/ Ibid.

suspendan, con respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General, cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

o)aná

ARTÍCULO XXIII

Protección de las ventajas
de las ventajas

Si una parte contratante considera que una ventaja resultante del presente Acuerdo se halla sujeta a una condición o requisito que impide o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se vea afectado por una medida o consecuencia de:

que una parte contratante no cumple con las obligaciones contractuales del presente Acuerdo; o

que una parte contratante aplique una medida, contraria o no a las obligaciones del presente Acuerdo; o

que exista otra situación,

esta parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio, formular representaciones o proposiciones por escrito a las partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ellas. La parte contratante cuya intervención se solicite de este modo en una representación, las representaciones o proposiciones que le fueren

Las partes contratantes interesadas no tienen a un plazo razonable en un plazo razonable o si la situación cambia en un plazo razonable de este artículo. En el presente artículo, las partes contratantes que se refieren al párrafo anterior son las partes contratantes que se refieren al párrafo anterior. Las partes contratantes que se refieren al párrafo anterior son las partes contratantes que se refieren al párrafo anterior. Las partes contratantes que se refieren al párrafo anterior son las partes contratantes que se refieren al párrafo anterior.

ANEXO ESTADISTICO

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1A

ESTADOS UNIDOS: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en %	(B) en %
				Exportaciones totales hacia A.Latina	Exportaciones totales hacia el mundo
		DPI	(Millones \$)	%	%
		(A)	(B)	(C)	(D)
7184	Maquinaria para construcción y minería, n.e.p.	24	1669.6	5.37	0.81
7328	Carrocerías, chasis, bastidores y otras partes para vehículos automotores de carretera, salvo motocicletas (excepto los neumáticos (llantas) de caucho, motores, chasis con motor y piezas de repuesto eléctricas)	19	1514.5	4.87	0.73
0410	Trigo (incluso escanda) y comuña sin moler	19	1251.3	4.03	0.61
7115	Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	18	628.4	2.02	0.30
7192	Bombas y centrifugadoras	21	624.7	2.01	0.30
7249	Aparatos de telecomunicación, n.e.p.	17	532.6	1.71	0.26
5812	Productos de polimerización y copolimerización (v.g., polietileno, poliestireno, derivados polivinílicos, etc., resinas de cumarona-indeno)	24	506.3	1.63	0.24
3321	Carburantes (gasolina y otros aceites ligeros para usos análogos, incluso la gasolina natural)	88	503.2	1.62	0.24
9310	Transacciones especiales no clasificadas según su naturaleza	18	443.0	1.43	0.22
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	22	421.0	1.35	0.20
7295	Aparatos e instrumentos eléctricos para medir y controlar	10	420.9	1.35	0.20
7143	Máquinas de estadística que calculan a base de tarjetas perforadas o cintas	9	413.6	1.33	0.20
3324	Fuel oil (residual)	20	390.2	1.25	0.19
5121	Hidrocarburos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados y nitrosados	26	387.1	1.24	0.19
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	17	370.8	1.19	0.18
7149	Máquinas para oficinas, n.e.p.	9	370.2	1.19	0.18
7193	Máquinas mecánicas de manutención	24	349.6	1.12	0.17
7293	Válvulas y tubos electrónicos (de cátodo caliente, etc.), células fotoeléctricas, transistores, etc.	8	325.4	1.04	0.15
7299	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	18	325.1	1.04	0.15
Total grupo 1	19 productos		11447.5	36.79	5.52

Cuadro 1A (continuación)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	Coefficiente de dependencia DPI %	Exportación de cada producto hacia A.Latina (Millones \$)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina %	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo %
		(A)	(B)	(C)	(D)
7241	Aparatos receptores de televisión, con o sin gramófono o radio	63	141.8	0.45	0.07
8411	Vestuario de tejidos excepto las prendas de punto	53	182.5	0.59	0.08
7359	Barcos y botes n.e.p. c/	41	258.9	0.83	0.12
6429	Artículos de pulpa, de papel o de cartón, n.e.p. (incluso papel y cartón cortados para un uso determinado)	40	201.2	0.65	0.10
2218	Semillas, nueces y almendras oleaginosas, n.e.p. (excepto la harina fina y gruesa)	48	189.5	0.61	0.10
0542	Guisantes, frijoles, lentejas y otras leguminosas, secos (incluso los partidos)	43	153.8	0.49	0.06
7183	Máquinas para preparar alimentos (con exclusión de las de uso doméstico)	42	151.2	0.48	0.07
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	44	103.1	0.33	0.05
0459	Cereales sin moler, n.e.p.	36	265.6	0.85	0.13
6911	Piezas estructurales acabadas y estructuras de hierro o acero	37	196.6	0.63	0.10
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	30	196.6	0.63	0.10
6782	Tubería de hierro (excepto de fundición) o de acero, sin costura (sin remachar)	36	191.1	0.61	0.10
4212	Aceite de soya	39	176.5	0.57	0.09
7185	Maquinaria para triturar, clasificar y moler minerales; maquinaria para trabajar vidrio	35	152.6	0.49	0.07
6535	Tejidos de fibras sintéticas	30	142.7	0.46	0.07
6291	Neumáticos (llantas) y cámaras de caucho para vehículos y aeronaves	38	139.6	0.45	0.07
7171	Maquinaria textil	31	134.0	0.43	0.06
8414	Prendas y accesorios de vestir de punto	37	123.4	0.39	0.06
8911	Fonógrafos (gramófonos), grabadores de cinta y otros aparatos para grabación y reproducción del sonido	37	114.3	0.37	0.06
5611	Abonos nitrogenados y productos fertilizantes nitrogenados (excepto los naturales), n.e.p.	31	100.8	0.32	0.05
7199	Piezas y accesorios para máquinas, n.e.p.	21	301.6	0.97	0.14
7198	Maquinaria, n.e.p.	20	297.0	0.96	0.14
3323	Distillate fuels (aceites combustibles destilados)	25	257.4	0.85	0.12
5992	Insecticidas, fungicidas y desinfectantes (incluso los preparados para el ganado lanar y vacuno) y preparados similares	22	245.1	0.79	0.12
5999	Productos y preparados químicos, n.e.p.	24	237.7	0.78	0.11
7195	Herramientas mecánicas, n.e.p.	20	200.6	0.64	0.10
3325	Aceites y grasas lubricantes (incluso las mezclas con lubricantes animales y vegetales)	22	187.1	0.60	0.10
7196	Otras máquinas, no eléctricas	20	187.1	0.60	0.10
5997	Productos químicos orgánicos, n.e.p.	21	185.5	0.60	0.09
7250	Aparatos eléctricos de uso doméstico	27	177.5	0.57	0.08
3411	Gas natural	24	174.0	0.56	0.08
5127	Compuestos de funciones nitrogenadas	21	168.4	0.54	0.08
7221	Máquinas generadores eléctricas	26	165.2	0.53	0.08
6413	Papel y cartón kraft	23	154.2	0.50	0.07
8930	Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.	23	147.0	0.47	0.07

Cuadro 1A (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia	(B) en % Exporta- ciones totales	(B) en % Exporta- ciones totales
		DPI	A.Latina	hacia	hacia
		%	(Millones \$)	%	%
		(A)	(B)	(C)	(D)
7324	Camionetas y camiones para usos especiales ,montados o sin montar	24	146.1	0.47	0.07
0990	Preparados alimenticios,n.e.p.	26	144.5	0.46	0.07
7231	Hilos y cables con aislante	28	140.4	0.45	0.07
4113	Aceites,mantecas y grasas de origen animal(excepto la manteca de cerdo)	23	139.0	0.45	0.07
7182	Maquinaria de imprenta y para encuadernación	20	128.2	0.41	0.06
5136	Demás bases inorgánicas y óxidos metálicos	25	123.0	0.40	0.06
6842	Aluminio y sus aleaciones,trabajados	22	119.0	0.38	0.06
7113	Maquinas de vapor(incluso las que tienen calderas propias y turbinas de vapor)	28	112.5	0.36	0.05
7125	Tractores,excepto los para combinaciones de camión-remolque	16	195.1	0.63	0.10
0813	Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	13	189.8	0.61	0.10
7116	Turbinas de gas,excepto para aeronaves	10	177.4	0.57	0.08
5417	Medicamentos	17	150.4	0.48	0.07
7323	Camiones y camionetas(incluso coches ambulancias,etc.),montados o sin montar	10	148.3	0.47	0.07
8619	Instrumentos de medición,de control y científicos,n.e.p.	15	147.7	0.47	0.07
5125	Acidos y sus derivados alogenados,sulfonados,nitrados y nitrosados	17	135.6	0.44	0.06
6952	Otras herramientas de mano y para máquinas	17	132.2	0.42	0.06
5619	Abonos,n.e.p.	17	133.6	0.42	0.06
5122	Alcoholes,fenoles,fenoles-alcoholes,glicerina	18	125.2	0.44	0.06
2517	Pulpa de madera al sulfato	13	124.4	0.40	0.06
6419	Papeles y cartones en rollos o en hojas, n.e.p.	19	120.6	0.39	0.06
8210	Muebles	18	113.6	0.36	0.05
8912	Discos fonográficos,cintas grabadas,otros soportes de sonido impresionados y soportes de sonido preparados,pero sin grabar	14	111.4	0.35	0.05
8616	Aparatos y equipo fotográfico y cinematográfico,n.e.p.	15	107.9	0.35	0.05
8617	Instrumentos médicos,n.e.p.	14	107.3	0.35	0.05
Total grupo 2		59 productos	9674.4	31.06	4.65
Total grupo 1 y grupo 2		78 productos	21121.9	67.85	10.17

Fuente: Cálculos de la secretaria de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 1B

ESPAÑA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

CUCI		Rev 1		Descripción		Coeficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
				(A)	(B)	DPI	(Millones \$)	%	%
				(A)	(B)	(A)	(B)	(C)	(D)
8921						72	190.5	10.29	0.94
7353						39	152.6	8.25	0.75
7191						31	49.4	2.67	0.24
7151						28	46.6	2.52	0.23
7193						36	46.4	2.51	0.23
6911						23	38.8	2.10	0.19
8929						30	35.8	1.94	0.18
7199						20	34.5	1.86	0.17
5812						17	31.6	1.71	0.15
7249						28	28.6	1.54	0.14
7328						5	26.5	1.43	0.13
7181						53	24.4	1.32	0.12
7192						14	23.9	1.29	0.12
7351						100	21.9	1.18	0.11
5121						14	21.7	1.17	0.11
7185						45	21.6	1.17	0.10
7198						32	21.2	1.14	0.10
7171						27	20.8	1.12	0.10
7322						35	20.4	1.10	0.10
7295						56	19.6	1.06	0.10
6952						17	19.1	1.03	0.10
6782						14	18.8	1.02	0.10
7349						14	18.8	1.01	0.09
Total grupo 1						23 productos	933.5	50.43	4.6

Cuadro 1B (continuación)

				Grupo 2 b/			
				Código de Comercio			
CUCI	Revisión	Descripción	DPI	Coeficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
			%	(A)	(B) (Millones \$)	(C) %	(D) %
7112		Instalaciones de calderas(incluso los economizadores,recalentadores,condensadores, deshollinadores,recuperadores de gas y equipo conexo)	63	8.0	0.43	0.04	
7152		Máquinas para trabajar metales que no sean máquinas herramientas	56	11.6	0.63	0.06	
2831		Mineral de cobre y sus concentrados(incluso matas de cobre)	50	6.4	0.34	0.01	
8922		Diarios y revistas	46	11.3	0.61	0.06	
5813		Celulosa regenerada,derivados químicos de la celulosa y fibra vulcanizada	45	10.4	0.56	0.05	
7118		Motores,n.e.p.(motores de viento y de aire caliente,ruedas de agua y turbinas de agua)	46	5.7	0.31	0.01	
7196		Otras máquinas,no eléctricas	30	14.5	0.78	0.07	
7111		Generadores de vapor	31	14.3	0.77	0.07	
5133		Acidos inorgánicos y compuestos oxigenados de los metaloides	35	14.0	0.76	0.07	
0551		Legumbres deshidratadas(excepto las leguminosas)	39	13.8	0.74	0.07	
8619		Instrumentos de medición,de control y científicos,n.e.p.	33	11.8	0.64	0.05	
7183		Máquinas para preparar alimentos(con exclusión de las de uso doméstico)	35	11.6	0.62	0.05	
6921		Depósitos grandes, cubas y recipientes para almacenamiento o para su utilización en la industria	35	9.5	0.51	0.04	
5613		Abonos potásicos y productos fertilizantes potásicos(excepto las sales naturales de potasio en bruto)	25	16.1	0.87	0.08	
7341		Aeronaves más pesadas que el aire	23	15.6	0.84	0.07	
1124		Bebidas alcohólicas destiladas	27	10.8	0.58	0.05	
7195		Herramientas mecánicas,n.e.p.	26	10.4	0.56	0.05	
6748		Planchas y láminas de menos de 3mm de espesor,de hierro o acero,revestidas(con excepción de hojalata)	26	10.1	0.54	0.05	
7359		Barcos y botes,n.e.p. c/	23	6.3	0.34	0.03	
5331		Materias colorantes,n.e.p.	20	6.1	0.33	0.03	
7250		Aparatos eléctricos de uso doméstico	11	17.5	0.95	0.08	
6747		Hojalata	14	16.2	0.88	0.07	
6725		Hierro y acero en desbastes cuadrados o rectangulares('blooms') y palanquilla;desbastes planos('slabs') y llantón y piezas de hierro acero simplemente forjadas	11	16.0	0.86	0.07	
7221		Máquinas generadores eléctricas	17	14.7	0.79	0.07	

Cuadro 18 (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	190	Coefficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
		%	DPI	(Millones \$)	%	%
			(A)	(B)	(C)	(D)
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	32	14	14.6	0.80	0.07
5417	Medicamentos	32	18	14.0	0.76	0.07
6931	Cables, cordajes, trenzas, eslingas y similares de alambre sin aislar	32	17	13.4	0.76	0.06
8942	Juguetes para niños, juegos de sociedad, etc.	32	15	11.7	0.76	0.06
6972	Utensilios domésticos de metales comunes	32	16	11.6	0.63	0.06
5142	Otras sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos	32	19	10.8	0.58	0.05
6412	Otros papeles de imprenta y de escribir (fabricados mecánicamente) en rollos o en hojas	32	14	10.8	0.58	0.05
5128	Compuestos organominerales y compuestos heterocíclicos	32	12	9.2	0.50	0.04
5413	Penicilina, estreptomícina, tirocidina y otros antibióticos	32	15	9.0	0.49	0.04
7231	Hilos y cables con aislante	32	11	9.0	0.48	0.04
6569	Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.	32	13	8.5	0.46	0.04
7125	Tractores, excepto los para combinaciones de camión-remolque	32	15	8.3	0.45	0.04
7299	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	32	14	8.2	0.45	0.04
8930	Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.	32	12	6.5	0.35	0.03
6989	Artículos de metales comunes n.e.p.	32	14	6.1	0.35	0.03
5127	Compuestos de funciones nitrogenadas	32	14	6.0	0.35	0.03
Total grupo 2	40 productos	32		440.4	23.76	2.07
Total grupo 1 y grupo 2	63 productos	32		1373.9	74.19	6.72

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 1C

CUCI Rev 1

ITALIA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

		(Millones de dólares y porcentajes)					
CUCI Rev 1	Descripción	CUCI	DPI	Coeficiente de dependencia %	Exportación de cada producto hacia A.Latina (Millones \$)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina %	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo %
5141	Sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos	11	96	96	264.5	9.23	0.36
8971	Joyas de oro, plata y metales del grupo platino y orfebrería de oro o de plata incluso gemas montadas(excepto las cajas de reloj)	07	10	10	233.1	8.12	0.32
6782	Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero, sin costura(sin remachar)	06	16	16	112.0	3.90	0.15
7198	Maquinaria, n.e.p.		10	10	90.7	3.16	0.12
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)		14	14	80.2	2.79	0.11
7152	Máquinas para trabajar metales que no sean máquinas herramientas		36	36	64.7	2.25	0.08
7249	Aparatos de telecomunicación, n.e.p.		10	10	64.5	2.24	0.08
7199	Piezas y accesorios para máquinas, n.e.p.		6	6	64.4	2.24	0.08
7221	Máquinas generadores eléctricas		12	12	64.0	2.23	0.08
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/		21	21	63.7	2.22	0.08
7193	Máquinas mecánicas de manutención		12	12	63.5	2.21	0.08
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración		5	5	53.2	1.85	0.07
7171	Maquinaria textil		8	8	51.1	1.78	0.07
7341	Aeronaves más pesadas que el aire		8	8	48.1	1.67	0.06
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales		7	7	48.0	1.64	0.06
6911	Piezas estructurales acabadas y estructuras de hierro o acero		7	7	48.0	1.62	0.06
7125	Tractores, excepto los para combinaciones de camión-remolque		7	7	43.7	1.52	0.06
7196	Otras máquinas, no eléctricas		6	6	40.0	1.39	0.05
7183	Máquinas para preparar alimentos (con exclusión de las de uso doméstico)		17	17	38.0	1.32	0.05
9510	Armas de fuego para guerra y municiones para ellas		10	10	38.0	1.32	0.05
7115	Motores de combustión interna, excepto para aeronaves		6	6	37.8	1.32	0.05
5121	Hidrocarburos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados y nitrosados		16	16	36.1	1.26	0.05
6989	Artículos de metales comunes n.e.p.		7	7	33.4	0.12	0.04
7172	Máquinas (excepto máquinas de coser) para preparar, curtir y trabajar los cueros y pieles		24	24	33.1	1.15	0.04
7195	Herramientas mecánicas, n.e.p.		6	6	32.1	1.12	0.04
Total grupo 1		26 productos			1773.2	60.70	2.33

Cuadro 10 (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción			Coefficiente de dependencia DPI %	Exportación de cada producto hacia A.Latina (Millones \$)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina %	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo %
				(A)	(B)	(C)	(D)
7185	Maquinaria para triturar, clasificar y moldear minerales; maquinaria para trabajar vidrio			10	29.6	1.03	0.04
6895	Metales comunes, n.e.p.			81	10.1	0.35	0.01
5142	Otras sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos			14	22.4	0.78	0.03
7294	Utensilios eléctricos para vehículos de motor			11	17.0	0.59	0.02
6727	Desbastes en rollos para relaminación de hierro o acero			10	16.9	0.59	0.02
7181	Maquinaria para fabricar, manipular y cortar papel y demás maquinaria para fabricar artículos de papel			10	15.2	0.53	0.02
Total grupo 2					81.6	2.84	0.1
Total grupo 1 y grupo 2					1854.8	63.54	2.43

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 1D

CANADA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

CUCI Rev 1		Descripción		Coefficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
				DPI	(Millones \$)	%	%
				(A)	(B)	(C)	(D)
7328		Carrocerías, chasis, bastidores y otras partes para vehículos automotores de carretera, salvo motocicletas (excepto los neumáticos) de caucho, motores, chasis con motor y piezas de repuesto eléctricas)		10	356.0	16.00	0.53
0410		Trigo (incluso escanda) y comuña sin moler		7	250.1	11.20	0.37
6411		Papel para periódicos		6	183.7	8.30	0.27
7115		Motores de combustión interna, excepto para aeronaves		11	95.7	4.31	0.14
0222		Leche y crema (incluso sueros de mantequilla, leche descremada y crema agria), desecadas (en forma sólida, como pastillas o polvo)		53	70.5	3.17	0.11
2741		Azufre, con exclusión del azufre sublimado, precipitado y del azufre coloidal		11	65.5	3.00	0.10
2764		Asbesto en bruto, lavado o triturado (incluso desperdicios de asbestos)		12	46.9	2.11	0.07
2312		Caucho sintético y sustitutos del caucho		12	30.0	1.35	0.04
7151		Máquinas herramientas para trabajar metales		12	27.7	1.24	0.04
Total grupo 1		9 productos			1126.1	50.68	1.67

Fuente: Datos de la Secretaría de Comercio Exterior de Canadá, 1982. El coeficiente de dependencia se calcula como el cociente entre el valor de las exportaciones de un producto hacia América Latina y el Caribe y el valor de las exportaciones de ese mismo producto hacia el mundo. El coeficiente de dependencia se calcula como el cociente entre el valor de las exportaciones de un producto hacia América Latina y el Caribe y el valor de las exportaciones de ese mismo producto hacia el mundo.

Cuadro 10 (conclusión)

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia DPI %	Exportación de producto hacia A.Latina (Millones \$)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina %	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo %
0612	Azúcar refinada y otros productos obtenidos en la refinación de remolacha y de caña de azúcar(excepto los jarabes)	30	11.7	0.53	0.02
7181	Maquinaria para fabricar,manipular y cortar papel y demás maquinaria para fabricar artículos de papel	20	16.1	0.53	0.02
5417	Medicamentos	21	14.0	0.63	0.02
0541	Papas frescas(sin incluir batatas)	23	13.1	0.59	0.02
0470	Sémola y harina de cereales,excepto semola y harina de trigo o de comuña	17	19.5	0.58	0.03
0312	Pescado salado,seco o ahumado,pero sin otra preparación	16	19.2	0.56	0.03
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores,etc.)	12	16.4	0.74	0.02
0221	Leche y crema(incluso sueros de mantequilla,leche descremada y crema agria), evaporada o condensada(en forma líquida o semisólida)	17	13.2	0.58	0.02
6415	Papeles y cartones fabricados mecánicamente simplemente acabados,en rollos o en hojas,n.e.p.	10	13.0	0.58	0.02
0990	Preparados alimenticios,n.e.p.	15	7.9	0.35	0.01
6842	Aluminio y sus aleaciones,trabajados	12	7.7	0.33	0.01
0542	Guisantes,frijoles,lentejas y otras leguminosas,secos(incluso los partidos)	10	7.0	0.31	0.01
Total grupo 2		12 productos	158.8	7.13	0.23
Total grupo 1 y grupo 2		21 productos	1284.9	57.81	1.90

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

Cuadro 1E

JAPON: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

SECTORIAL Y PRODUCTOS

PAISES DESARROLLADOS Y AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Grupo 1 a/

CUCI	Revisión (R)	Descripción	Coefficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A. Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A. Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
			DPI	(Millones \$)	%	%
			(A)	(B)	(C)	(D)
7353		Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	41	2286.8	27.00	1.65
6782		Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero,sin costura(sin remachar)	16	675.1	8.00	0.49
7359		Barcos y botes,n.e.p. c/	35	447.0	5.27	0.32
7221		Máquinas generadores eléctricos	13	229.0	2.70	0.16
6743		Planchas y láminas de menos de 3mm de espesor,de hierro o acero,no revestidas	8	185.1	2.18	0.13
7241		Aparatos receptores de televisión,con o sin gramófono o radio	8	131.3	1.56	0.09
7293		Válvulas y tubos electrónicos(de cátodo caliente,etc.),células fotoeléctricas, transistores,etc.	5	128.4	1.55	0.09
7191		Maquinaria de calefacción y de refrigeración	6	127.0	1.54	0.09
7222		Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores,etc.)	6	102.7	1.24	0.07
7249		Aparatos de telecomunicación,n.e.p.	7	97.1	1.16	0.07
7115		Motores de combustión interna,excepto para aeronaves	5	97.0	1.16	0.07
7151		Máquinas herramientas para trabajar metales	7	94.6	1.14	0.06
8641		Relojes,mecanismos y cajas de reloj	9	86.7	1.02	0.06
Total grupo 1		13 productos		4687.8	55.32	3.35
Grupo 2 b/						
6747		Hojalata	11	52.4	0.62	0.04
7113		Máquinas de vapor(incluso las que tienen calderas propias y turbinas de vapor)	19	49.6	0.58	0.03
7152		Máquinas para trabajar metales que no sean máquinas herramientas	18	30.2	0.35	0.02
Total grupo 2		3 productos		132.2	1.55	0.09
Total grupo 1 y grupo 2		16 productos		4820.0	56.87	3.44

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 1F

FRANCIA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de depen- dencia	Exporta- ción de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exporta- ciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exporta- ciones totales hacia el mundo
		DPI	(Millones \$)	%	%
		(A)	(B)	(C)	(D)
7341	Aeronaves más pesadas que el aire	7	171.8	7.09	0.18
7118	Motores, n.e.p. (motores de viento y de aire caliente, ruedas de agua y turbinas de agua)	17	101.8	4.20	0.11
7314	Automotores (incluidos los tranvías automotores), ya sean para pasajeros, carga o mantenimiento	98	101.7	4.20	0.11
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	15	88.7	3.44	0.09
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	6	79.8	3.29	0.09
7221	Máquinas generadores eléctricas	7	56.2	2.32	0.06
5530	Productos de perfumería, cosméticos, dentífricos y otros preparados de tocador (excepto el jabón)	6	53.0	2.19	0.06
7184	Maquinaria para construcción y minería, n.e.p.	5	52.1	2.15	0.05
7249	Aparatos de telecomunicación, n.e.p.	5	49.7	2.05	0.05
7193	Máquinas mecánicas de manutención	5	47.3	1.95	0.05
7198	Maquinaria, n.e.p.	8	46.0	1.90	0.05
0612	Azúcar refinada y otros productos obtenidos en la refinación de remolacha y de caña de azúcar (excepto los jarabes)	5	43.8	1.81	0.05
6747	Hojalata	14	39.1	1.61	0.04
6743	Planchas y láminas de menos de 3mm de espesor, de hierro o acero, no revestidas	6	34.0	1.40	0.03
7295	Aparatos e instrumentos eléctricos para medir y controlar	6	33.3	1.37	0.03
0482	Malta (incluido la harina de malta)	11	25.8	1.06	0.03
6842	Aluminio y sus aleaciones, trabajados	5	25.4	1.05	0.02
6783	Tubería de hierro (excepto de fundición) o de acero, soldada, remachada, etc.	6	24.5	1.01	0.02
7299	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	5	24.5	1.01	0.02
Total grupo 1	19 productos		1098.45	45.32	1.14

Cuadro 1F (conclusión)

CUCI Rev 1		Descripción	Coefficiente de dependencia DPI %	Exportación de cada producto hacia A.Latina (Millones \$)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina %	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo %
			(A)	(B)	(C)	(D)
7315	Vagones y tranvías de pasajeros, sin motor (incluso los coches especiales para el servicio de los pasajeros, tales como furgones de equipajes, coches correo, etc.)		49	15.2	0.63	0.01
7262	Aparatos de rayos x		20	20.2	0.83	0.02
6988	Artículos diversos de metales comunes		17	23.3	0.96	0.02
7113	Maquinas de vapor (incluso las que tienen calderas propias y turbinas de vapor)		10	10.4	0.43	0.01
6762	Durmientes y otros elementos, de hierro o acero, para vías férreas		19	9.0	0.37	0.01
5142	Otras sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos		10	3.3	0.33	0.01
7232	Equipo eléctrico aislado		14	2.3	0.32	0.01
Total grupo 2		7 productos		93.8	3.87	0.09
Total grupo 1 y grupo 2		26 productos		1192.3	49.19	1.23

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 1G

DINAMARCA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

		Grupo 1 a/			
CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exporta- ciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exporta- ciones totales hacia el mundo
		DPI %	(Millones \$) (B)	% (C)	% (D)
		(A)	(B)	(C)	(D)
7359	Barcos y botes, n.e.p. c/	77	41.0	15.60	0.27
0222	Leche y crema (incluso sueros de mantequilla, leche descremada y crema agria), desecadas (en forma sólida, como pastillas o polvo)	18	29.6	11.30	0.20
7185	Maquinaria para triturar, clasificar y moldear minerales; maquinaria para trabajar vidrio	18	29.6	11.30	0.20
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	9	29.5	11.20	0.20
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	7	16.5	6.30	0.11
5129	Otros productos químicoorganicos	5	6.3	2.40	0.04
5999	Productos y preparados químicos, n.e.p.	8	5.0	1.90	0.03
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	6	5.0	1.90	0.03
5413	Penicilina, estreptomicina, tiorocidina y otros antibióticos	14	4.9	1.90	0.03
7183	Máquinas para preparar alimentos (con exclusión de las de uso doméstico)	5	4.3	1.60	0.03
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	8	3.4	1.30	0.02
5992	Insecticidas, fungicidas y desinfectantes (incluso los preparados para el ganado lanar y vacuno) y preparados similares	13	3.2	1.20	0.02
5128	Compuestos organominerales y compuestos heterociclicos	12	3.0	1.10	0.02
7123	Máquinas para ordenar y descremar y demás equipo para granjas lecheras	6	2.7	1.00	0.02
Total grupo 1		14 productos	184.0	70.00	1.22

Cuadro 1H

PORTUGAL: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

CUCI		Rev 1		Descripción		(A)	DPI	(Millones \$)	(B)	(C)	(D)
9510				Armas de fuego para guerra y municiones para ellas			9	6.7	10.10		0.16
4215				Aceite de oliva			54	4.2	6.30		0.10
2440				Corcho en bruto y desperdicios(incluido corcho natural en bloques y planchas)			12	4.1	6.20		0.10
0517				Nueces comestibles frescas o secas(incluido los cocos)excepto las nueces utilizadas principalmente para extraer aceite			38	3.8	5.70		0.08
7199				Piezas y accesorios para máquinas,n.e.p			10	3.5	5.30		0.08
8922				Diarios y revistas			91	1.8	2.70		0.04
6952				Otras herramientas de mano y para máquinas			14	1.6	2.40		0.04
0482				Malta (incluido la harina de malta)			96	1.5	2.30		0.03
8921				Libros y folletos impresos(incluido mapas y esferas)			14	1.4	2.10		0.03
6911				Piezas estructurales acabadas y estructuras de hierro o acero			10	1.3	2.00		0.03
2518				Pulpa madera al sulfito			10	1.3	2.00		0.03
6931				Cables, cordajes, trenzas, eslingas y similares de alambre sin aislar			10	1.2	1.80		0.03
7316				Vagones y tranvías sin motor para servicios de carga y mantenimiento			26	1.1	1.70		0.02
5612				Abonos fosfatados y productos fertilizantes fosfatados(excepto los naturales),incluido los superfosfatos y la escoria básica de la desfosforización			18	1.1	1.70		0.02
5417				Medicamentos			6	1.1	1.70		0.02
6645				Vidrio colado o laminado,sin labrar(incluido plaqueado durante la fabricación o reforzado con alambre),en hojas rectangulares			32	1.0	1.50		0.02
6971				Estufas,calderas,cocinas,hornillos,caloríferos,n.e.p. para usos domésticos			20	0.8	1.20		0.02
5149				Compuestos inorgánicos,n.e.p.			14	0.7	1.10		0.02
5413				Penicilina,estreptomicina,tirocidina y otros antibióticos			5	0.7	1.00		0.02
Total grupo 1		19 productos						38.9	58.80		0.89

Cuadro 1H (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI	Descripción	Coefficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
Rev 1		DPI	(Millones \$)	%	%
		(A)	(B)	(C)	(D)
5128	Compuestos organominerales y compuestos heterocíclicos	82	0.4	0.60	0.01
7341	Aeronaves más pesadas que el aire	67	0.2	0.30	0.01
0519	Frutas frescas, n.e.p.	50	0.3	0.50	0.01
5811	Productos de condensación, policondensation y poliadición (v.g., fenoplastos, aminoplastos, resinas alídicas, poliésteres alídicos y demás poliésteres no saturado, siliconas)	13	0.6	0.90	0.01
7317	Piezas para el material ferroviario rodante, n.e.p.	11	0.5	0.80	0.01
7196	Otras máquinas, no eléctricas	10	0.2	0.30	0.00
Total grupo 2			2.2	3.4	0.05
Total grupo 1 y grupo 2			41.1	62.2	0.94

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquellos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquellos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

Cuadro 11

REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1982

(Millones de dólares y porcentajes)

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia DPI	Exportación de cada producto hacia A.Latina (Millones \$)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina %	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo %
		(A)	(B)	(C)	(D)
7328	Carrocerías, chasis, bastidores y otras partes para vehículos automotores de carretera, salvo motocicletas (excepto los neumáticos (llantas) de caucho, motores, chasis con motor y piezas de repuesto eléctricas)	52	307.2	7.44	0.17
7171	Maquinaria textil	7	111.8	2.71	0.06
7249	Aparatos de telecomunicación, n.e.p.	6	111.1	2.69	0.06
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	5	110.0	2.66	0.06
7221	Máquinas generadores eléctricos	5	93.3	2.26	0.05
5128	Compuestos organominerales y compuestos heterocíclicos	10	88.8	2.15	0.05
5127	Compuestos de funciones nitrogenadas	7	70.6	1.90	0.04
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	5	67.4	1.63	0.04
7182	Maquinaria de imprenta y para encuadernación	5	59.0	1.43	0.03
5310	Materias colorantes orgánicas sintéticas, indigo natural y lacas colorantes	6	54.3	1.31	0.03
6784	Conducciones forzadas de acero para instalaciones hidroeléctricas	3	48.0	1.17	0.03
5992	Insecticidas, fungicidas y desinfectantes (incluso los preparados para el ganado lanar y vacuno) y preparados similares	6	46.1	1.12	0.03
7152	Máquinas para trabajar metales que no sean máquinas herramientas	12	41.3	1.00	0.02
Total grupo 1	13 productos		1218.4	29.47	0.67

Cuadro 11 (conclusión)
 REINO UNIDO: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
 EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Grupo 2 b/ (Millones de dólares)

Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia	Exportación de producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
		DPI	(Millones \$)	%	%
		(A)	(B)	(C)	(D)
5411	Vitaminas y provitaminas	10	26.1	0.63	0.01
6747	Hojalata	11	24.6	0.60	0.01
6912	Piezas estructurales acabadas y estructuras de aluminio	712	22.0	0.53	0.01
7118	Motores, n.e.p. (motores de viento y de aire caliente, ruedas de agua y turbinas de agua)	12	22.0	0.53	0.01
5415	Hormonas	15	15.2	0.38	0.01
5413	Penicilina, estreptomocina, tirocidina y otros antibióticos	14	12.6	0.30	0.01
Total grupo 2			122.5	2.97	0.06
Total grupo 1 y grupo 2			1340.9	32.44	0.73

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia	Exportación de producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
		DPI	(Millones \$)	%	%
		(A)	(B)	(C)	(D)
5411	Vitaminas y provitaminas	10	26.1	0.63	0.01
6747	Hojalata	11	24.6	0.60	0.01
6912	Piezas estructurales acabadas y estructuras de aluminio	712	22.0	0.53	0.01
7118	Motores, n.e.p. (motores de viento y de aire caliente, ruedas de agua y turbinas de agua)	12	22.0	0.53	0.01
5415	Hormonas	15	15.2	0.38	0.01
5413	Penicilina, estreptomocina, tirocidina y otros antibióticos	14	12.6	0.30	0.01
Total grupo 2			122.5	2.97	0.06
Total grupo 1 y grupo 2			1340.9	32.44	0.73

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

El presente informe se basa en los datos de comercio internacional de los países desarrollados y América Latina y el Caribe, correspondientes a dicho período de tiempo. La interpretación de los datos es responsabilidad de la UNCTAD.

Cuadro 1j

REINO UNIDO: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUICI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia DPI (A)	Exportación de cada producto hacia A.Latina (Millones \$) (B)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina (C)	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo (D)
1124	Bebidas alcohólicas destiladas	10	174.3	8.88	0.18
7115	Motores de combustión interna,excepto para aeronaves	7	89.5	4.56	0.10
7249	Aparatos de telecomunicación,n.e.p.	5	60.2	3.07	0.06
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	19	45.3	2.31	0.04
7359	Barcos y botes,n.e.p. c/	26	36.2	1.84	0.03
8929	Impresos,n.e.p.	14	36.0	1.84	0.03
5997	Productos químicos orgánicos,n.e.p.	7	33.0	1.68	0.03
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	7	32.5	1.65	0.03
6783	Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero,soldada,remachada,etc.	22	30.1	1.53	0.03
7171	Maquinaria textil	6	24.5	1.25	0.02
6782	Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero,sin costura(sin remachar)	7	24.0	1.22	0.02
Total grupo 1	11 productos		585.6	29.83	0.57

Grupo 2 b/

0482	Malta (incluso la harina de malta)	13	14.4	0.73	0.01
6747	Hojalata	10	13.0	0.66	0.01
0240	Queso y cuajada	16	11.8	0.60	0.01
8613	Anteojos,microscopios y otros instrumentos de óptica	12	9.9	0.50	0.01
6931	Cables,cordajes,trenzas,estlingas y similares de alambre sin aislar	11	8.6	0.44	0.01
5416	Glucósidos;glándulas y sus extractos;sue- ros, vacunas	11	6.3	0.32	0.01
6644	Vidrio colado,laminado,estirado o soplado (incluso plaqueado durante la fabricación o reforzado con alambre) simplemente des- bastado o pulido,sin otra elaboración,en hojas rectangulares	13	6.2	0.32	0.01
Total grupo 2	7 productos		70.2	3.57	0.07
Total grupo 1 y grupo 2	18 productos		655.8	33.40	0.64

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUICI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial exportador de la región cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados

Cuadro 1K

IRLANDA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	DPI	Coefficiente de	Exportación de	(B) en %	(B) en %
			dependencia	producto	Exportaciones	Exportaciones
			(A)	(B)	(C)	(D)
			(A)	(B)	(C)	(D)
			(A)	(B)	(C)	(D)
0222	Leche y crema(incluso sueros de mantequilla,leche descremada y crema agria), desecadas(en forma sólida,como pastillas o polvo)	23	23	38.5	36.10	0.48
8929	Impresos,n.e.p.	30	30	6.0	5.63	0.07
7299	Máquinas y aparatos eléctricos,n.e.p.	20	20	4.8	4.50	0.06
5413	Penicilina,estreptomocina,tirocidina y otros antibióticos	6	6	3.3	3.10	0.04
8624	Película,placas y papel para fotografía, impresionadas o sin impresionar,y película revelada,excepto las películas cinematográficas reveladas	9	9	2.6	2.40	0.03
5129	Otros productos químicoorgánicos	20	20	2.1	2.00	0.02
5127	Compuestos de funciones nitrogenadas	8	8	1.4	1.30	0.02
Total grupo 1		7 productos		58.7	55.03	0.72
Grupo 2 b/						
6922	Barriles,tambores,cajas y envases comerciales análogos para el transporte de mercancías	13	13	0.3	0.30	0.00
Total grupo 2		1 producto		0.3	0.30	0.00
Total grupo 1 y grupo 2		8 productos		59.0	55.33	0.72

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

Cuadro 1L

PAISES BAJOS: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia DPI %	Exportación de cada producto hacia A.Latina (Millones \$)	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina %	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo %
		(A)	(B)	(C)	(D)
7359	Barcos y botes, n.e.p. c/	25	93.0	12.80	0.14
0222	Leche y crema (incluso sueros de mantequilla, leche descremada y crema agria), desecadas (en forma sólida, como pastillas o polvo)	13	78.5	10.80	0.12
7299	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	5	15.2	2.10	0.02
6725	Hierro y acero en desbastes cuadrados o rectangulares ('blooms') y palanquilla; desbastes planos ('slabs') y llantón y piezas de hierro acero simplemente forjadas	8	10.6	1.50	0.02
5415	Hormonas	11	7.5	1.00	0.01
Total grupo 1	5 productos		204.8	28.20	0.31

Grupo 2 b/

7118	Motores, n.e.p. (motores de viento y de aire caliente, ruedas de agua y turbinas de agua)	17	3.1	0.42	0.00
0481	Granos de cereales, en hojuelas, perlas o preparados de manera no especificada en otra partida (para desayuno)	10	2.3	0.32	0.00
Total grupo 2	2 productos		5.4	0.74	0.00
Total grupo 1 y grupo 2	7 productos		210.2	28.94	0.31

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 1M

BELGICA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de depen- dencia	Exporta- ción de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exporta- ciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exporta- ciones totales hacia el mundo
		DPI	(Millones \$)	%	%
		(A)	(B)	(C)	(D)
0230	Mantequilla	6	27.7	4.90	0.05
0222	Leche y crema(incluso sueros de mantequilla,leche descremada y crema agria), desecadas(en forma sólida,como pastillas o polvo)	13	27.5	4.90	0.05
6725	Hierro y acero en desbastes cuadrados o rectangulares('blooms') y palanquilla;desbastes planos('slabs') y llantón y piezas de hierro acero simplemente forjadas	16	21.3	3.76	0.04
7171	Maquinaria textil	7	13.7	2.42	0.02
0482	Malta (incluso la harina de malta)	11	11.8	2.08	0.02
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	6	11.7	2.07	0.02
7198	Maquinaria,n.e.p.	7	9.1	1.61	0.02
7221	Máquinas generadores eléctricos	5	8.5	1.50	0.01
6783	Tubería de hierro(excepto de fundicion) o de acero,soldada,remachada,etc.	8	8.1	1.40	0.01
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	11	7.4	1.30	0.01
Total grupo 1		10 productos	146.8	25.94	0.25
Grupo 2 b/					
7125	Tractores,excepto los para combinaciones de camión-remolque	13	4.8	0.85	0.01
5416	Glucósidos;glándulas y sus extractos;sueros, vacunas	19	3.7	0.15	0.01
Total grupo 2		2 productos	8.5	1.00	0.02
Total grupo 1 y grupo 2		12 productos	155.3	26.94	0.27

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 1N

GRECIA: PRODUCTOS DE ALTA DEPENDENCIA E IMPORTANCIA COMERCIAL GLOBAL Y SECTORIAL
EXPORTADOS POR LOS PAISES DESARROLLADOS HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE,
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia	Exportación de cada producto hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia A.Latina	(B) en % Exportaciones totales hacia el mundo
		(A)	(B)	(C)	(D)
9510	Armas de fuego para guerra y municiones para ellas	6	1.0	11.90	0.02
7349	Dirigibles, globos y piezas de repuestos para aviones, dirigibles y globos (excepto neumáticos (llantas) de caucho, motores y piezas de repuesto eléctricas)	6	0.3	3.60	0.01
5530	Productos de perfumería, cosméticos, dentífricos y otros preparados de tocador (excepto el jabón)	9	0.2	2.40	0.01
Total grupo 1	3 productos		1.5	17.90	0.04
Total grupo 1 y grupo 2	3 productos		1.5	17.90	0.04

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

Cuadro 2A (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	A.L TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)																
			MEX	VEN	BRA	COL	ARG	R.D	PAN	PER	ECU	JAM	CHI	T.T	C.R	HAI	GUA	HON	SAL
7324	Camionetas y camiones para usos especiales ,montados o sin montar	24	6	7	1	4	-	-	2	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-
0990	Preparados alimenticios,n.e.p.	26	3	11	-	1	-	2	-	-	-	-	-	-	1	2	-	2	-
7231	Hilos y cables con aislante	28	23	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4113	Aceites,mantecas y grasas de origen animal(excepto la manteca de cerdo)	27	7	2	-	3	-	2	-	-	-	-	-	-	1	2	-	2	3
7182	Maquinaria de imprenta y para encuadernación	20	6	3	2	1	2	-	-	2	1	-	2	-	-	-	-	-	-
5136	Demás bases inorgánicas y óxidos metálicos	25	8	3	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	3
6842	Aluminio y sus aleaciones,trabajados	22	15	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7113	Maquinas de vapor(incluso las que tienen calderas propias y turbinas de vapor)	28	16	5	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7125	Tractores,excepto los para combinaciones de camión-remolque	16	5	5	1	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0813	Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	13	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7116	Turbinas de gas,excepto para aeronaves	10	5	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5417	Medicamentos	17	2	1	3	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7323	Camiones y camionetas(incluso coches ambulancias,etc.),montados o sin montar	10	2	3	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8619	Instrumentos de medición,de control y científicos,n.e.p.	15	6	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5125	Acidos y sus derivados alogenados,sulfonados,nitrados y nitrosados	17	3	3	5	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6952	Otras herramientas de mano y para máquinas	17	6	5	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5619	Abonos,n.e.p.	17	6	-	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5122	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes, glicerina	18	7	3	3	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2517	Pulpa de madera al sulfato	13	6	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6419	Papeles y cartones en rollos o en hojas, n.e.p.	19	6	4	2	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8210	Muebles	18	6	3	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8912	Discos fonográficos,cintas grabadas,otros soportes de sonido impresionados y soportes de sonido preparados,pero sin grabar	14	5	2	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8616	Aparatos y equipo fotográfico y cinematográficos,n.e.p.	15	5	2	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8617	Instrumentos médicos,n.e.p.	14	4	3	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total grupo 2		59 productos																	
Total grupo 1 y grupo 2		78 productos																	

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados

Cuadro 2A (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	A.L. TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)																
			MEX	VEN	BRA	COL	ARG	R.D	PAN	PER	ECU	JAM	CHI	T.T	C.R	HAI	GUA	HON	SAL
7324	Camionetas y camiones para usos especiales, montados o sin montar	24	6	7	1	4	-	-	2	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-
0990	Preparados alimenticios, n.e.p.	26	3	11	-	1	-	2	-	-	-	-	-	-	1	2	-	2	-
7231	Hilos y cables con aislante	28	23	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4113	Aceites, mantecas y grasas de origen animal (excepto la manteca de cerdo)	27	7	2	-	3	-	2	-	-	-	-	-	-	1	2	-	2	3
7182	Maquinaria de imprenta y para encuadernación	20	6	3	2	1	2	-	-	2	1	-	2	-	-	-	-	-	-
5136	Demás bases inorgánicas y óxidos metálicos	25	8	3	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	3
6842	Aluminio y sus aleaciones, trabajados	22	15	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7113	Maquinas de vapor (incluso las que tienen calderas propias y turbinas de vapor)	28	16	5	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7125	Tractores, excepto los para combinaciones de camión-remolque	16	5	5	1	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-
0813	Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	13	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7116	Turbinas de gas, excepto para aeronaves	10	5	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5417	Medicamentos	17	2	1	3	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7323	Camiones y camionetas (incluso coches ambulancias, etc.), montados o sin montar	10	2	3	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8619	Instrumentos de medición, de control y científicos, n.e.p.	15	6	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5125	Acidos y sus derivados alogenados, sulfonados, nitrados y nitrosados	17	3	3	5	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6952	Otras herramientas de mano y para máquinas	17	6	5	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5619	Abonos, n.e.p.	17	6	-	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5122	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes, glicerina	18	7	3	3	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2517	Pulpa de madera al sulfato	13	6	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6419	Papeles y cartones en rollos o en hojas, n.e.p.	19	6	4	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8210	Muebles	18	6	3	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8912	Discos fonográficos, cintas grabadas, otros soportes de sonido impresionados y soportes de sonido preparados, pero sin grabar	14	5	2	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8616	Aparatos y equipo fotográfico y cinematográficos, n.e.p.	15	5	2	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8617	Instrumentos médicos, n.e.p.	14	4	3	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total grupo 2		59 productos																	
Total grupo 1 y grupo 2		78 productos																	

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 28 (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)															
		TOT	VEN	MEX	ARG	PER	COL	CHI	ECU	BRA	CUB	R.D	GUA	PAN	C.R	SAL	HON
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	14	4	3	1	2											
5417	Medicamentos	18	-	-	-	-	-	-	-	-	4	2	3				2
6931	Cables, cordajes, trenzas, eslingas y similares de alambre sin aislar	17	-	14													
8942	Juguetes para niños, juegos de sociedad, etc.	15	8	2													
6972	Utensilios domésticos de metales comunes	16	12					2									
5142	Otras sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos	19	-	-	4		5	10									
6412	Otros papeles de imprenta y de escribir (fabricados mecánicamente) en rollos o en hojas	14	4	2	5												
5128	Compuestos organominerales y compuestos heterocíclicos	12	2	2	3		2			4							
5413	Penicilina, estreptomycin, tiorocidina y otros antibióticos	15	2	1	4		3			2							
7231	Hilos y cables con aislante	11	6	-	-												
6569	Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.	13	5	-	-			4									
7125	Tractores, excepto los para combinaciones de camión-remolque	15	11	-	-		2		2								
7299	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	14	2	1	6	1											
8930	Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.	12	3	1	-												
6989	Artículos de metales comunes n.e.p.	14	3	2	3	2			1								
5127	Compuestos de funciones nitrogenadas	14	-	3	3	2	1			3							
Total grupo 2		40 productos															
Total grupo 1 y grupo 2		63 productos															

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados

Cuadro 2C

ITALIA: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES DESARROLLADOS EN CADA MERCADO 1982

(Millones de dólares y porcentajes)

		Grupo 1 a/									
		Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)									
CUCI	Descripción	A.L. TOT	VEN	MEX	BRA	ARG	PER	ECU	COL	PAN	
5141	Sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos	96	96	-	-	-	-	-	-	-	
8971	Joyas de oro,plata y metales del grupo platino y orfebrería de oro o de plata incluso gemas montadas(excepto las cajas de reloj)	10	-	-	-	-	-	-	-	-	
6782	Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero,sin costura(sin remachar)	16	14	-	-	-	-	-	-	-	
7198	Maquinaria,n.e.p.	10	3	2	2	-	-	-	-	-	
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores,etc.)	14	2	2	6	1	-	-	-	-	
7152	Máquinas para trabajar metales que no sean máquinas herramientas	36	1	27	4	-	-	-	-	-	
7249	Aparatos de telecomunicación,n.e.p.	10	1	2	3	2	-	-	-	-	
7199	Piezas y accesorios para máquinas,n.e.p	6	1	-	2	-	-	-	-	-	
7221	Máquinas generadores eléctricas	12	1	3	6	-	-	-	-	-	
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	21	-	-	-	-	-	-	-	-	
7193	Máquinas mecánicas de manutención	12	3	2	4	-	-	-	-	-	
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	5	-	-	1	-	-	-	-	-	
7171	Maquinaria textil	10	-	3	1	-	1	-	-	-	
7341	Aeronaves más pesadas que el aire	8	-	-	-	-	7	-	-	-	
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	7	2	2	1	-	-	-	-	-	
6911	Piezas estructurales acabadas y estructuras de hierro o acero	5	-	2	1	-	-	-	-	-	
7125	Tractores,excepto los para combinaciones de camión-remolque	7	5	-	-	-	-	-	-	-	
7196	Otras máquinas,no eléctricas	6	1	2	-	-	-	-	-	-	
7183	Máquinas para preparar alimentos(con exclusión de las de uso doméstico)	17	7	3	-	-	1	1	-	-	
9510	Armas de fuego para guerra y municiones para ellas	10	-	-	-	-	-	10	-	-	
7115	Motores de combustión interna,excepto para aeronaves	6	-	1	3	-	-	-	-	-	
5121	Hidrocarburos y sus derivados halogenados, sulfonados,nitrados y nitrosados	16	-	12	3	-	-	-	-	-	
6989	Artículos de metales comunes n.e.p.	7	-	1	4	-	-	-	-	-	
7172	Máquinas (excepto máquinas de coser)para preparar,curtir y trabajar los cueros y pieles	24	8	7	-	-	2	1	3	-	
7195	Herramientas mecánicas,n.e.p.	6	2	2	-	-	-	-	-	-	
7185	Maquinaria para triturar,clasificar y moldear minerales;maquinaria para trabajar vidrio	10	4	2	-	-	-	-	2	-	
Total grupo 1			26 productos								

Cuadro 2C (conclusión)
.....

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	A.L. TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)							
			BRA	VEN	MEX	ARG	CHI	COL	PER	PAN
6895	Metales comunes, n.e.p.	81	-	-	-	81	-	-	-	-
5142	Otras sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos	14	-	-	-	14	-	-	-	-
7294	Utensilios eléctricos para vehículos de motor	11	1	-	7	-	-	-	-	-
6727	Desbastes en rollos para relaminación de hierro o acero	10	-	-	-	10	-	-	-	-
7181	Maquinaria para fabricar, manipular y con- tar papel y demás maquinaria para fabricar artículos de papel	10	3	4	-	2	-	-	-	-
Total grupo 2		5 productos								
Total grupo 1 y grupo 2		31 productos								

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá

Cuadro 20 (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)																		
		VEN	MEX	T.T	JAM	COL	BRA	BAR	R.R	CUB	PAN	ECU	PER	ARG	CHI	URU	HON	NIC	GUY	HAI
0612	Azúcar refinada y otros productos obtenidos en la refinación de remolacha y de caña de azúcar(excepto los jarabes)	30	-	12	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7181	Maquinaria para fabricar,manipular y cortar papel y demás maquinaria para fabricar artículos de papel	20	-	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	2	-	-	-	-	-
5417	Medicamentos	21	1	-	6	4	-	-	2	-	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-
0541	Papas frescas(sin incluir batatas)	23	8	-	5	1	-	-	1	-	3	-	-	-	-	-	6	-	-	-
0470	Sémola y harina de cereales,excepto sémola y harina de trigo o de comuña	17	4	-	-	-	5	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-
0312	Pescado salado,seco o ahumado,pero sin otra preparación	16	-	-	4	-	-	2	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores,etc.)	12	5	1	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0221	Leche y crema(incluso sueros de mantequilla,leche descremada y crema agria), evaporada o condensada(en forma líquida o semisólida)	17	-	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6415	Papeles y cartones fabricados mecánicamente simplemente acabados,en rollos o en hojas,n.e.p.	10	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0990	Preparados alimenticios,n.e.p.	15	2	1	3	2	-	-	2	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-
6842	Aluminio y sus aleaciones,trabajados	12	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0542	Guisantes,frijoles,lentejas y otras leguminosas,secos(incluso los partidos)	10	-	-	-	3	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total grupo 2		12 productos																		
Total grupo 1 y grupo 2		21 productos																		

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina

Cuadro 2E

JAPON: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES
DESARROLLADOS EN CADA MERCADO
1982

(Millones de dólares y porcentajes)

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)								
		A.L TOT	MEX	BRA	VEN	PAN	COL	ARG	PER	CHI
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	41	-	-	-	39	-	-	-	-
6782	Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero,sin costura(sin remachar)	16	1	-	13	-	-	-	-	-
7359	Barcos y botes,n.e.p. c/	35	-	10	-	25	-	-	-	-
7221	Máquinas generadores eléctricas	13	4	2	1	-	2	1	-	-
6743	Planchas y láminas de menos de 3mm de espesor,de hierro o acero,no revestidas	8	-	-	-	-	3	-	1	-
7241	Aparatos receptores de televisión,con o sin gramófono o radio	8	-	-	2	3	1	1	-	-
7293	Válvulas y tubos electrónicos(de cátodo caliente,etc.),células fotoeléctricas, transistores,etc.	5	-	3	-	-	-	-	-	-
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	6	1	4	-	-	-	-	-	-
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores,etc.)	6	2	2	-	-	-	-	-	-
7249	Aparatos de telecomunicación,n.e.p.	7	2	2	1	-	-	-	-	-
7115	Motores de combustión interna,excepto para aeronaves	5	1	-	-	-	-	-	-	-
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	7	5	2	-	-	-	-	-	-
8641	Relojes,mecanismos y cajas de reloj	9	-	-	-	6	-	-	-	-
Total grupo 1	13 productos									
		Grupo 2 b/								
6747	Hojalata	11	5	-	2	-	-	-	-	-
7113	Máquinas de vapor(incluso las que tienen calderas propias y turbinas de vapor)	19	13	-	-	-	-	-	-	-
7152	Máquinas para trabajar metales que no sean máquinas herramientas	18	13	3	2	-	-	-	-	-
Total grupo 2	3 productos									
Total grupo 1 y grupo 2	16 productos									

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI,Rev 1,735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 2F (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)								
		A.L TOT	BRA	VEN	MEX	ARG	CHI	COL	PER	PAN
7315	Vagones y tranvías de pasajeros, sin motor (incluso los coches especiales para el servicio de los pasajeros, tales como fur- gones de equipajes, coches correo, etc.)	49	-	13	24	-	6	-	-	-
7262	Aparatos de rayos x	20	5	5	4	-	-	-	-	-
6988	Artículos diversos de metales comunes	17	16	-	-	-	-	-	-	-
7113	Maquinas de vapor (incluso las que tienen calderas propias y turbinas de vapor)	10	9	-	-	-	-	-	-	-
6762	Durmientes y otros elementos, de hierro o acero, para vías férreas	19	-	5	8	6	-	-	-	-
5142	Otras sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos	10	4	-	-	4	-	-	-	-
7232	Equipo eléctrico aislado	14	-	7	1	-	-	1	2	-
Total grupo 2										
		7 productos								
Total grupo 1 y grupo 2		26 productos								

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá

Cuadro 2G (conclusión)

Grupo 2 b/

Coeficiente de dependencia con cada país de la región
(porcentajes)

CUCI Rev 1	Descripción	A.L. TOT															
			VEN	ARG	CHI	COL	BRA	MEX	PAN	ECU	PER	C.R	GUA	NIC	JAM	T.T	CUB
0482	Malta (incluso la harina de malta)	17	-	-	-	-	-	-	9	-	-	4	-	-	2	2	-
7181	Maquinaria para fabricar,manipular y cortar papel y demás maquinaria para fabricar artículos de papel.	20	2	-	-	16	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total grupo 2			2 productos														
Total grupo 1 y grupo 2			16 productos														

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá

Cuadro 2H (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)														
		A.L. TOT	BRA	VEN	PER	MEX	ARG	CHI	SAL	GUA	T.T	PAN	ECU	URU	CUB	R.D
5128	Compuestos organominerales y compuestos heterocíclicos	82	-	65	-	-	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7341	Aeronaves más pesadas que el aire	67	-	67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0519	Frutas frescas, n.e.p.	50	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5811	Productos de condensación, policondensación y poliadición (v.g., fenoplastos, aminoplastos, resinas alídicas, poliésteres alílicos y demás poliésteres no saturado, siliconas)	13	-	-	-	-	-	-	1	-	8	-	-	-	1	-
7317	Piezas para el material ferroviario rodante, n.e.p.	11	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7196	Otras máquinas, no eléctricas	10	-	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total grupo 2				6												
Total grupo 1 y grupo 2				25												

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 21

REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES
DESARROLLADOS EN CADA MERCADO

1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	A.L TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)						
			MEX	BRA	ARG	COL	VEN	ECU	PER
7328	Carrocerías, chasis, bastidores y otras partes para vehículos automotores de carretera, salvo motocicletas (excepto los neumáticos) de caucho, motores, chasis con motor y piezas de repuesto eléctricas)	5	4	-	-	-	-	-	-
7171	Maquinaria textil	7	2	2	-	1	-	-	-
7249	Aparatos de telecomunicación, n.e.p.	6	-	1	2	-	-	-	-
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	5	3	1	-	-	-	-	-
7221	Máquinas generadores eléctricas	5	-	2	-	-	1	-	-
5128	Compuestos organominerales y compuestos heterocíclicos	10	2	3	1	-	-	-	-
5127	Compuestos de funciones nitrogenadas	7	1	3	-	-	-	-	-
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	5	2	-	1	-	-	-	-
7182	Maquinaria de imprenta y para encuadernación	5	2	-	-	-	-	-	-
5310	Materias colorantes orgánicas sintéticas, índigo natural y lacas colorantes	6	-	2	-	-	-	-	-
6784	Conducciones forzadas de acero para instalaciones hidroeléctricas	7	7	-	-	-	-	-	-
5992	Insecticidas, fungicidas y desinfectantes (incluso los preparados para el ganado lanar y vacuno) y preparados similares	6	-	1	-	-	-	-	-
7152	Máquinas para trabajar metales que no sean máquinas herramientas	12	5	5	-	-	-	-	-
Total grupo 1			13 productos						

orbaU3

Cuadro 21 (conclusión)

Grupo 2 b/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)								
		A.L								
		TOT	MEX	BRA	ARG	COL	VEN	ECU	PER	
5411	Vitaminas y provitaminas	10	2	4	1	-	-	-	-	
6747	Hojalata	11	3	-	1	-	4	2	-	
6912	Piezas estructurales acabadas y estructuras de aluminio	12	-	-	12	-	-	-	-	
7118	Motores,n.e.p.(motores de viento y de aire caliente,ruedas de agua y turbinas de agua)	12	-	5	-	5	-	-	-	
5415	Hormonas	15	3	4	3	2	1	-	1	
5413	Penicilina,estreptomicina,tirocidina y otros antibióticos	14	2	-	2	3	1	2	-	
Total grupo 2		6 productos								
Total grupo 1 y grupo 2		19 productos								

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 2J

REINO UNIDO: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES
DESARROLLADOS EN CADA MERCADO

1982

(Millones de dólares y porcentajes)

CUCT Rev 1	Descripción	A.L. TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)													
			VEN	BRA	T.T	JAM	PAN	ECU	MEX	COL	ARG	BAR				
1124	Bebidas alcohólicas destiladas	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
7115	Motores de combustión interna,excepto para aeronaves	7	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	
7249	Aparatos de telecomunicación,n.e.p.	5	-	2	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	19	-	-	1	-	-	16	-	-	-	-	-	-	-	
7359	Barcos y botes,n.e.p. c/	26	-	-	-	-	-	26	-	-	-	-	-	-	-	
8929	Impresos,n.e.p.	14	1	-	-	-	-	-	3	-	3	-	-	-	-	
5997	Productos químicos orgánicos,n.e.p.	7	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
7151	Máquinas herramientas para trabajar metales	7	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	
6783	Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero,soldada,remachada,etc.	22	-	-	18	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	
7171	Maquinaria textil	6	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	
6782	Tubería de hierro(excepto de fundición) o de acero,sin costura(sin remachar)	7	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total grupo 1		11 productos														
Total grupo 1 y grupo 2		18 productos														
0482	Malta (incluso la harina de malta)	13	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6747	Hojalata	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0240	Queso y cuajada	16	3	-	7	2	1	-	-	-	-	-	-	-	3	
8613	Anteojos,microscopios y otros instrumentos de óptica	12	-	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6931	Cables,cordajes,trenzas,eslingas y similares de alambre sin aislar	11	-	1	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5416	Glucósidos;glándulas y sus extractos;sueros, vacunas	11	-	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6644	Vidrio colado,laminado,estirado o soplado (incluso pliqueado durante la fabricación o reforzado con alambre) simplemente desbastado o pulido,sin otra elaboración,en hojas rectangulares	13	3	4	-	-	-	-	2	-	-	-	-	1	-	
Total grupo 2		7 productos														
Total grupo 1 y grupo 2		18 productos														

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCT, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados en el país de origen.

IS 0784 Cuadro 2K

IRLANDA: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
 EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES
 DESARROLLADOS EN CADA MERCADO
 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)
 Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	A.L. TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)															
			MEX	VEN	COL	ARG	BRA	GUA	BOL	URU	SAL	NIC	JAM	CUB	R.D	HAI	PAK	
0222	Leche y crema(incluso sueros de mantequilla,leche descremada y crema agria), desecadas(en forma sólida,como pastillas o polvo)	23	4	10						1			2	3		2		
8929	Impresos,n.e.p.	30			11					1	2	2						
7299	Máquinas y aparatos eléctricos,n.e.p.	20	19															
5413	Penicilina,estreptomicina,tirocidina y otros antibióticos	6		1				2										
8624	Película,placas y papel para fotografía, impresionadas o sin impresionar,y película revelada,excepto las películas cinematográficas reveladas	9	2	1														5
5129	Otros productos químicoorgánicos	20	6				3	9										
5127	Compuestos de funciones nitrogenadas	8	2	5			1											
Total grupo 1			7 productos															
			Grupo 2 b/															
6922	Barriles,tambores,cajas y envases comerciales análogos para el transporte de mercancías	13															6	6
Total grupo 2			1 productos															
Total grupo 1 y grupo 2			8 productos															

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

(227,1 vs 1,360) estos y otros países de América Latina y el Caribe (CUCI, Rev 1, 1982)
 se refieren a los países de América Latina y el Caribe que se encuentran en el grupo 1 y grupo 2 del cuadro 2K.
 Los datos de este cuadro se refieren a los países de América Latina y el Caribe que se encuentran en el grupo 1 y grupo 2 del cuadro 2K.
 Los datos de este cuadro se refieren a los países de América Latina y el Caribe que se encuentran en el grupo 1 y grupo 2 del cuadro 2K.

Cuadro 2L

PAISES BAJOS: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES
DESARROLLADOS EN CADA MERCADO

1982

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)										
		A.L TOT	J.A VEN	BRA	MEX	ECU	SAL	HAI	PAN	ARG		
7359	Barcos y botes, n.e.p. c/	25	8	-	11	-	-	-	-	-	-	
0222	Leche y crema (incluso sueros de mantequilla, leche descremada y crema agria), desecadas (en forma sólida, como pastillas o polvo)	13	8	1	-	-	-	-	-	-	-	
7299	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	5	-	-	4	-	-	-	-	-	-	
6725	Hierro y acero en desbastes cuadrados o rectangulares ('blooms') y palanquilla; desbastes planos ('slabs') y llantón y piezas de hierro acero simplemente forjadas	8	7	-	-	-	-	-	-	-	-	
5415	Hormonas	11	-	3	-	-	-	-	-	1	-	
Total grupo 1		5 productos										
Grupo 2 b/												
7118	Motores, n.e.p. (motores de viento y de aire caliente, ruedas de agua y turbinas de agua)	17	-	14	-	-	-	-	-	-	2	
0481	Granos de cereales, en hojuelas, perlas o preparados de manera no especificada en otra partida (para desayuno)	10	-	-	-	4	1	1	-	-	-	
Total grupo 2		2 productos										
Total grupo 1 y grupo 2		7 productos										

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 2M

BELGICA: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES
DESARROLLADOS EN CADA MERCADO
1982
(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	A.L TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)							
			VEN	BRA	MEX	CHI	COL	PER	ARG	PAN
0230	Mantequilla	6	-	-	2	2	-	-	-	-
0222	Leche y crema(incluso sueros de mantequilla,leche descremada y crema agria), desecadas(en forma sólida,como pastillas o polvo)	13	7	-	-	2	1	-	-	-
6725	Hierro y acero en desbastes cuadrados o rectangulares('blooms') y palanquilla;desbastes planos('slabs') y llantón y piezas de hierro acero simplemente forjadas	16	4	12	-	-	-	-	-	-
7171	Maquinaria textil	7	-	2	4	-	-	-	-	-
0482	Malta (incluso la harina de malta)	11	2	4	-	-	-	-	-	-
7191	Maquinaria de calefacción y de refrigeración	6	1	1	1	-	-	-	-	-
7198	Maquinaria,n.e.p.	7	-	-	1	-	-	3	-	-
7221	Máquinas generadores eléctricas	5	2	-	-	-	-	-	-	-
6783	Tubería de hierro(excepto de fundicion) o de acero,soldada,remachada,etc.	8	-	-	-	-	-	-	7	-
7353	Barcos y botes (excepto los barcos de guerra) c/	11	-	-	-	-	-	-	-	11
Total grupo 1		10 productos								

Grupo 2 b/

7125	Tractores,excepto los para combinaciones de camión-remolque	13	11	-	-	-	-	-	-	-
5416	Glucósidos;glándulas y sus extractos;sueños, vacunas	19	3	11	1	-	-	-	-	-
Total grupo 2		2 productos								
Total grupo 1 y grupo 2		12 productos								

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI, Rev 1, 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio se trata de buques maticulados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 2N

GRECIA: CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
EN FUNCION DEL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PAISES
DESARROLLADOS EN CADA MERCADO
1982
(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo 1 a/

CUCI Rev 1	Descripción	A.L TOT	Coeficiente de dependencia con cada país de la región (porcentajes)	
			VEN	NIC
9510	Armas de fuego para guerra y municiones para ellas	6		
7349	Dirigibles, globos y piezas de repuestos para aviones, dirigibles y globos (excepto neumáticos (llantas) de caucho, motores y piezas de repuesto eléctricas)	6		6
5530	Productos de perfumería, cosméticos, dentífricos y otros preparados de tocador (excepto el jabón)	9	9	
Total grupo 1		3 productos		
Total grupo 1 y grupo 2		3 productos		

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

a/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficientes de dependencia superiores al 5 por ciento y con monto de comercio superior al 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

b/ Productos de alta dependencia y mayor impacto sectorial: definidos como aquéllos con coeficiente de dependencia superior al 10 por ciento y con monto de comercio comprendido entre 0.3 y 1 por ciento de las exportaciones totales de ese país hacia América Latina.

Cuadro 3A

ESTADOS UNIDOS : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

UCI EV-1 Descripción a/	Dependencia de EEUU		Oferta de los países desarrollados															Oferta latinoamericana							
	Coef. de dep. DPi	Exp. EEUU A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																						
			EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM			Exp. PDEM al mundo	Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15					16	17	18	19
%		EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat. mundo %	19/B %			
Grupo I																									
184	Máquinas para construcción y minería	24	1 669.6	46	12	32	10	3	7	8	1	3	-	-	-	10	5	-	-	5	15 146.9	132.0	18	8	
328	Carrocerías, chasis, bastidores y otros	19	1 514.5	26	9	47	20	5	10	8	1	2	-	-	18	12	2	-	4	29 848.1	405.4	36	27		
115	Motores de combustión interna	18	628.4	27	14	44	19	5	7	10	1	1	-	-	15	7	2	-	6	13 372.1	583.4	7	93		
192	Bombas y centrifugadoras	21	624.7	24	12	54	21	8	8	10	3	2	2	1	-	11	-	1	-	10	12 727.4	114.3	52	18	
249	Aparatos de telecomunicación NEP	17	532.6	20	25	41	13	4	7	8	5	3	1	1	-	14	2	1	-	11	16 012.1	62.9	46	12	
812	Productos polimerización y copolim.	24	506.3	14	8	69	22	7	11	7	11	1	-	-	8	-	1	-	7	14 239.3	193.5	52	38		
310	Transacciones especiales no clasif.	18	443.0	21	11	61	28	-	2	5	-	22	1	2	-	7	2	-	-	5	11 598.0	-	-	-	
222	Mecanismos eléctricos conexión corte	22	421.0	17	15	55	24	5	11	8	3	2	1	1	-	14	1	1	-	12	11 420.1	74.0	43	18	
295	Aparatos e instal. eléctricas p/medir	10	420.9	43	6	38	13	2	6	11	3	1	2	-	12	3	-	-	9	9 656.8	32.8	22	8		
143	Máquinas estadísticas y calcular	9	413.6	40	10	44	12	6	7	10	3	2	-	5	-	6	-	1	-	5	13 086.1	265.2	18	64	
121	Hidrocarburos y sus derivados	26	387.1	18	4	65	12	3	20	8	20	2	-	-	-	13	7	2	1	3	8 089.8	221.9	19	57	
191	Máquinas calefacción y refrigeración	17	370.8	22	21	45	13	11	8	5	2	2	3	1	-	12	1	2	-	9	9 862.0	92.5	62	25	
149	Máquinas para oficina NEP	9	370.2	46	7	42	12	3	7	10	5	2	-	3	-	5	-	1	-	4	9 312.0	43.5	13	12	
193	Máquinas mecánicas de mantenimiento	24	349.6	16	15	50	20	6	10	8	3	1	1	-	19	3	1	-	15	9 338.0	60.1	71	17		
293	Válvulas, tubos eléctricos, células fot.	8	325.4	40	26	32	10	3	6	7	5	-	-	1	-	2	-	-	1	1	10 223.8	46.3	14	14	
299	Máquinas y aparatos eléctricos NEP	18	325.1	24	18	46	17	5	6	10	4	2	1	-	-	13	-	1	-	12	7 560.0	43.7	62	13	
Grupo II																									
241	Aparatos recep. TV con o sin gramófono	63	141.8	6	45	38	22	3	1	3	3	5	1	-	-	11	-	-	1	10	3 608.3	31.7	94	22	
359	Barcos y botes NEP b/	41	258.9	16	33	29	4	-	10	4	9	-	1	-	22	-	1	-	21	3 902.4	198.1	1	77		
429	Artículos pulpa, papel o cartón	40	201.2	18	3	58	21	3	12	6	6	8	2	1	-	20	2	1	-	17	2 714.4	34.5	81	17	
218	Semillas, nueces y almendras oleagin.	48	189.5	30	-	39	2	-	26	1	2	-	9	-	-	31	28	-	-	3	1 336.2	61.8	1	33	
183	Máquinas prep. alimentos exc. uso domest.	42	151.2	20	3	61	20	12	7	8	8	1	5	-	-	16	1	2	-	13	1 840.4	18.4	81	12	
911	Piezas y estructuras acabadas y extract.	37	196.6	8	16	59	14	13	12	8	6	4	1	-	-	17	4	3	-	10	6 682.8	45.7	89	23	
151	Máquinas herramientas p/trabajar metales	30	196.6	9	18	53	30	9	4	7	1	2	1	-	-	20	3	2	-	15	7 085.1	38.0	53	19	
185	Máquinas para triturar, clasif., moldear	35	152.6	15	8	64	24	9	10	10	3	2	6	1	-	12	1	2	-	9	2 818.3	27.3	55	18	
535	Tejidos de fibras sintéticas	30	142.7	8	42	43	13	12	6	3	3	5	1	1	-	7	-	1	1	5	5 617.1	39.1	90	27	
291	Neumáticos y cámaras de caucho	38	139.6	7	24	60	14	8	19	8	4	6	-	1	-	9	-	6	-	3	5 527.1	108.2	64	78	
171	Maquinaria textil	31	134.0	8	12	57	29	9	5	7	2	3	1	-	-	24	1	1	-	22	5 716.5	17.4	49	13	
414	Prendas y accesorios vestir de punto	37	123.4	5	2	75	13	32	9	10	3	2	3	1	-	3	17	-	2	5	10	6 459.0	90.0	45	73
911	Fonógrafos, grabadoras, cintas y otros	37	114.3	4	77	11	5	-	1	2	1	2	-	-	-	8	7	-	-	1	8 033.0	4.7	39	4	

Cuadro 38
PAISES BAJOS : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

Descripción a/	Dependencia de P.Bajos		Oferta de los países desarrollados															Oferta latinoamericana						
	Coef. de dep. DPi	Exp. P.Bajos A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																					
			EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM		Exp. PDEM al mundo	Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cober- tura				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14					15	16	17	18
(A)	(B)	EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat. mundo %	19/B %		
Grupo I																								
Leche y crema desecadas	13	78.5	-	-	75	14	-	14	8	21	7	6	6	-	25	5	-	-	20	2 925.6	29.0	88	37	
Grupo II																								

: Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

a/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

b/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

(Millones de dólares y porcentajes)

DE LOS COMERCIOS DE LOS SECTORES YUCI Y YUCI2 DEZARROLLADOS Y YUCI2 YUCI2 EN 1982

DE LOS COMERCIOS DE EXPORTACION Y YUCI2 DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982

Cuadro 38

Cuadro 3C
 REINO UNIDO : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION
 DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

Descripción a/	Dependencia de R.Unido		Oferta de los países desarrollados															Oferta latinoamericana							
	Coef. de dep. DPi	Exp. R.U. A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																		Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura		
			EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM			Exp. PDEM al mundo	19	20				21	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15								16
(A)	(B)	EEUU	JAP	Tot	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat. mundo %	19/B %			
Grupo I																									
bebidas alcohólicas destiladas	10	174.3	2	-	87	1	3	25	52	2	-	-	5	-	11	8	1	-	2	3	318.8	72.1	18	41	
mpresos NEP	14	36.0	12	4	65	25	7	7	12	6	5	2	1	-	19	2	5	-	12	2	174.2	15.8	70	44	
equinaria textil	6	24.5	8	12	57	29	9	5	7	2	3	1	-	-	24	1	1	-	22	5	716.5	17.4	49	71	
Grupo II																									
ojalata	10	13.0	-	27	60	13	2	16	8	12	7	-	-	2	14	-	7	-	7	1	790.5	12.9	43	99	
nteojos,microscopios y otros instrum.	12	9.9	9	30	47	29	1	3	8	5	2	-	-	-	14	-	-	-	14	1	111.6	2.9	52	29	
idrio colado,laminado,estirado	13	6.2	16	6	75	15	7	18	7	1	26	-	-	-	3	-	2	-	1		702.5	3.9	64	63	

a/ Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

b/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 30
 REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION
 DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

Descripción a/	Dependencia de RFA		Oferta de los países desarrollados															Oferta latinoamericana					
	Coef. de dep. DPi	Exp. RFA A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																		Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura
			EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM		Exp. PDEM al mundo						
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		15	16	17			
(A)	(B)	EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	19	20	21	
%																				Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat. mundo %	19/B %	
Grupo I																							
quinaria textil	7	111.8	8	12	57	29	9	5	7	2	3	1	-	-	24	1	1	-	22	5 716.5	17.4	49	16
paratos de telecomunicación NEP	6	111.1	20	25	41	12	4	7	8	5	3	1	1	-	14	2	1	-	11	16 012.1	62.9	46	57
áquinas herramientas p/trabajar metal.	5	110.0	9	18	53	30	9	4	7	1	2	1	-	-	20	3	2	-	15	7 085.1	38.0	53	35
áquinas generadoras eléctricas	5	93.3	8	22	56	22	6	10	12	2	2	1	-	-	14	-	1	-	13	8 204.2	66.9	52	72
ompuestos organominerales y eterocicl.	10	88.8	5	10	65	19	5	6	9	7	9	1	9	-	21	-	2	-	19	4 952.9	38.8	52	44
quinaria imprenta y encuadernación	5	59.0	20	6	61	37	5	4	11	2	1	1	-	-	13	1	-	-	12	3 160.8	5.8	71	10
aterias colorantes org.sint. e indigo	6	54.3	6	8	59	39	2	1	12	2	1	1	-	-	27	-	1	-	26	2 539.0	8.6	79	16
roducciones forzadas de acero s/instal	7	48.5	1	1	98	61	32	-	-	4	-	-	-	-	1	-	-	-	1	1 163.1	-	33	0
áquinas trabajar metales exc.maq.herr.	12	41.3	19	11	58	23	12	5	14	1	4	-	-	-	12	2	1	-	9	1 523.1	25.9	92	63
Grupo II																							
itaminas y provitaminas	10	26.1	6	16	52	33	1	10	5	2	1	1	-	-	26	-	1	-	25	777.8	3.6	97	14
ojalata	11	24.6	-	27	60	13	2	16	8	12	7	-	-	2	14	-	7	-	7	1 790.5	12.9	43	52
iezas y estruct.acabadas y estr.alumin	12	22.0	18	4	63	19	9	8	9	6	7	3	1	-	14	-	2	-	12	962.2	7.8	81	35
oteros NEP	12	22.0	13	16	56	27	4	9	7	3	2	4	-	-	16	1	2	-	13	699.4	3.9	12	18

a/ Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

b/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 3F
DINAMARCA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION
DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

CI V-1 Descripción a/	Dependencia de Dinamarca		Oferta de los países desarrollados															Oferta Latinoamericana				
	Coef. de dep. DPi	Exp. Din A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)															Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura		
			EEUU y Japón		C E E					Otros PDEM					Exp. PDEM al mundo							
	(A)	(B)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		13	14	15	16	17	18	19
%		EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat. mundo %	19/B %
Grupo I																						
85 Máquinas triturar, clasif. y moldear	18	29.6	15	8	64	24	9	10	10	3	2	6	1	12	1	2	-	9	2 818.3	27.3	55	92
23 Máquinas, ordenar, descremar y demas	6	2.7	13	-	47	14	2	4	6	4	3	14	-	40	1	-	-	39	339.9	0.5	44	19
Grupo II																						

ente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

- a/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).
- b/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

(Millones de dólares y porcentajes)

DE LOS COMPROS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982

DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982

Cuadro 3G
FRANCIA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION
DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

Descripción a/	Dependencia de Francia		Oferta de los países desarrollados															Oferta latinoamericana					
	Coef. de dep. DPi	Exp. Francia A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																				
			EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM			Exp. PDEM al mundo	Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15					16	17
(A)	(B)	EEUU	JAP	Tot	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat.mundo %	19/B %	
%				CEE										otr									
Grupo I																							
Motores NEP	17	101.8	13	16	56	27	4	9	7	3	2	4	2	-	16	1	2	-	13	699.4	3.9	12	4
Automotores, incl. tranvías automat.	98	101.7	2	21	71	16	1	42	4	-	8	-	-	-	6	-	-	-	6	248.7	-	-	-
Mecanismos eléctricos conex. y corte	6	79.8	17	15	55	24	5	11	8	3	2	1	1	-	14	1	1	-	12	11 420.1	74.0	43	93
Productos perfumería, cosmética y dent.	6	53.0	14	2	72	13	4	44	-	4	4	2	1	-	11	1	2	-	8	2 171.6	42.0	81	79
Hojalata	14	39.1	-	27	60	13	2	16	8	12	7	-	-	2	14	-	7	-	7	1 790.5	12.9	43	33
Aparatos e inst. eléctricas p/medir	6	33.3	43	6	38	13	2	6	11	3	1	2	-	-	12	3	-	-	9	9 656.8	32.8	22	98
Grupo II																							
Vagones y tranvías pasajeros motor	49	15.2	4	9	81	26	-	13	40	-	2	-	-	-	6	-	3	-	3	232.5	0.8	0	5
Aparatos de rayos X	20	20.2	17	7	63	30	3	7	6	14	1	2	1	-	12	2	-	-	10	1 660.5	2.1	50	10
Artículos diversos metal comun	17	23.3	13	5	64	17	7	14	11	8	4	1	1	-	17	3	1	-	13	962.7	14.3	90	61
Máquinas de vapor incl. calderas	10	10.4	30	19	40	17	4	8	6	2	3	-	-	-	11	-	-	-	11	1 353.5	0.7	28	7
Durmientes y otros elementos de hierro	19	9.0	7	17	57	17	2	23	12	-	3	-	-	-	18	4	-	-	14	207.3	2.9	4	32

a/ : Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

a/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

b/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 3H
JAPON : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

1 Descripción a/	Dependencia de Japón		Oferta de los países desarrollados															Oferta latinoamericana						
	Coef. de dep. DPi	Exp. Japón A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																					
			EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM		Exp. PDEM al mundo	Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14					15	16	17	18
(A)	(B)	EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U.	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat. mundo %	19/B %		
Grupo I																								
Barcos y botes (exc. de guerra) b/	41	2 286.8	2	51	23	7	3	5	2	2	1	3	-	-	24	-	4	-	20	10	905.0	204.3	9	9
Tubería de hierro y acero	16	675.1	6	47	40	17	8	7	4	1	1	-	-	7	2	1	-	-	4	8	864.6	243.6	46	36
Barcos y botes NEP b/	35	447.0	16	33	29	4	-	10	4	9	-	1	-	22	-	1	-	21	3	902.4	198.1	1	44	
Máquinas generadoras eléctricas	13	229.0	8	22	56	22	6	10	12	2	2	1	-	14	-	1	-	13	8	204.2	66.9	52	29	
Aparatos recep.TV con o sin gramófono	8	131.3	6	45	38	22	3	1	3	3	5	1	-	11	-	-	1	10	3	608.3	31.7	94	24	
Válvulas y tubos eléctricos,células fot	5	128.4	40	26	32	10	3	6	7	5	-	-	1	2	-	-	1	1	10	223.8	46.3	14	36	
Maquinaria calefaccion y refrigeracion	6	127.0	22	21	45	13	11	8	5	2	3	1	-	12	1	2	-	9	9	862.0	92.5	62	73	
Mecanismos eléctricos de conex. corte	6	102.7	17	15	55	24	5	11	8	3	2	1	1	14	1	1	-	12	11	420.1	74.0	43	72	
Aparatos telecomunicación NEP	7	97.1	20	25	41	13	4	7	8	5	3	1	1	14	2	1	-	11	16	012.1	62.9	46	65	
Máquinas herramientas p/trabajar metal.	7	94.6	9	18	53	30	9	4	7	1	2	1	-	20	3	2	-	15	7	085.1	38.0	53	40	
Relojes,mecanismos y cajas de reloj	9	86.7	2	33	14	3	2	5	3	1	1	-	-	51	1	-	-	50	3	073.3	3.8	7	4	
Grupo II																								
Hojalata	11	52.4	-	27	60	13	2	16	8	12	7	-	-	2	14	-	7	-	7	1	790.5	12.9	43	25
Maquinaria de vapor incl. calderas	19	49.6	30	19	40	17	4	8	6	2	3	-	-	11	-	-	-	11	1	353.5	0.7	28	1	
Maquinaria trab.metal exc.maq.herr.	18	30.2	19	11	58	23	12	5	14	1	4	-	-	12	2	1	-	9	1	523.1	25.9	92	86	

te : Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

a/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

b/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 31
CANADA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION
DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

Descripción a/	Dependencia de Canada		Oferta de los países desarrollados															Oferta latinoamericana					
	Coef. de dep. DPi	Exp. Canada A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																		Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura
			EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM		Exp. PDEM al mundo	19 Total exp. A.Lat.mundo	20 Exp.A.Lat.mundo %	21 19/B %			
	(A)	(B)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14					15	16	17
%		EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs					
Grupo I																							
Papel para periódicos	6	183.7	3	1	2	1	-	-	-	1	-	-	-	-	94	66	-	-	28	4 972.4	27.6	93	15
Leche y crema desecadas	53	70.5	-	-	75	14	-	14	8	21	7	6	6	-	25	5	-	-	20	2 925.6	29.0	88	41
Asbesto en bruto, lavado o triturado	12	46.9	4	-	10	7	2	-	-	-	-	-	-	-	86	84	-	-	2	461.0	4.9	79	10
Grupo II																							
Papas frescas sin incluir patatas	23	13.1	4	-	82	3	13	11	5	45	4	1	-	1	14	8	3	-	3	749.7	5.6	98	43
Semola y harina de cereales	17	19.5	24	-	27	12	4	4	1	4	3	-	-	-	49	48	-	-	1	244.6	6.2	88	32
Leche y crema incluyendo sueros	17	13.2	3	-	88	21	-	12	4	47	2	2	-	-	9	7	-	-	2	1 101.5	0.4	83	3

a/ Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

b/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 3J
ITALIA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION
DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

CI V-1	Descripción	Dependencia de ITALIA		Oferta de los países desarrollados														Oferta latinoamericana						
		Coef. de dep. DPI	Exp. Italia A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)														Exp. PDEM al mundo	Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura			
				EEUU y Japón												Otros PDEM						19	20	21
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14							
(A)	(B)	EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat. mundo	Exp.A.Lat. mundo %	19/8 %		
Grupo I																								
141	Sales y persales metalic. acid. inorg.	96	264.5	6	22	68	14	44	3	6	4	2	-	-	-	5	-	2	-	3	628.7	8.0	30	3
171	Joyas oro,plata y metal grupo platino	10	233.1	3	3	71	9	50	5	6	-	1	-	-	-	22	-	3	-	19	819.1	50.8	32	22
198	Maquinarias NEP	10	90.7	17	9	59	27	11	7	9	4	1	1	-	-	15	2	1	-	12	994.5	70.1	47	77
222	Mecanismos eléctricos conexión corte	14	80.2	17	15	55	24	5	11	8	3	2	1	1	-	14	1	1	-	12	420.1	74.0	43	92
152	Maquinaria trab. metal exc.maq.herr.	36	64.7	19	11	58	23	12	5	14	1	4	-	-	-	12	2	1	-	9	523.1	25.9	92	40
249	Aparatos de telecomunicación NEP	10	64.5	20	25	41	12	4	7	8	5	3	1	1	-	14	2	1	-	11	012.1	62.9	46	98
193	Máquinas mecánicas de mantención	12	63.5	16	15	50	20	6	10	8	3	1	1	-	-	19	3	1	-	15	338.0	60.1	71	95
171	Maquinaria textil	10	51.1	8	12	57	29	9	5	7	2	3	1	-	-	24	1	1	-	22	716.5	17.4	49	34
151	Máquinas herram. p/trabajar metales	7	47.1	9	18	53	30	9	4	7	1	2	1	-	-	20	3	2	-	15	085.1	38.0	53	81
111	Piezas y estructuras metálicas	5	46.6	8	16	59	14	13	12	8	6	4	1	-	-	17	4	3	-	10	682.8	45.7	89	98
183	Máquinas preparación alimentos	17	28.0	20	3	61	20	12	7	8	8	1	5	-	-	16	1	2	-	13	840.4	18.4	81	66
110	Armas de fuego guerra y municiones	10	38.0	64	-	28	1	7	2	18	-	-	-	-	-	7	1	1	1	4	121.2	2.1	9	6
172	Maquinaria prep. y curtir exc. coser	24	33.1	2	1	91	26	47	7	7	2	1	-	-	-	6	1	2	-	3	293.5	1.7	81	5
195	Herramientas mecánicas	6	32.1	22	9	50	24	11	4	7	1	2	1	-	-	19	2	1	-	16	582.4	20.1	52	63
185	Maquinaria p/triturar,clasif.y modelar	10	29.6	15	8	64	24	9	10	10	3	2	6	1	-	12	1	2	-	9	818.3	27.3	55	92
Grupo II																								

ante : Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

a/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

b/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

205

Cuadro 3K
 ESPAÑA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION
 DE LAS COMPRAS DE LA REGION HACIA PAISES DESARROLLADOS ALTERNATIVOS EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

Descripción a/	Dependencia de España	Oferta de los países desarrollados																	Oferta latinoamericana					
		Coef. de dep. DPi	Exp. España A.Lat.	Estructura de la oferta de los países desarrollados al mundo (Exportación mundial de los países desarrollados = 100)																	Exportaciones de América Latina al mundo	Exportac. intrareg. en % exp. total de la región	Cobertura	
				EEUU y Japón		C E E										Otros PDEM		Exp. PDEM al mundo	19	20				21
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14							
(A)	(B)	EEUU	JAP	Tot CEE	RFA	ITA	FRA	R.U	P.B	BEL	DIN	IRL	GRE	Tot otr	CAN	ESP	POR	Otrs	Total	Total exp. A.Lat.mundo	Exp.A.Lat.mundo %	19/B %		
Grupo I																								
Libros y folletos impresos	72	190.5	24	3	53	11	5	8	17	5	4	2	-	-	20	2	9	-	9	3	019.5	105.6	72	55
Máquinas herramientas p/trab. metales	28	46.6	9	18	53	30	9	4	7	1	2	1	-	-	20	3	2	-	15	7	085.1	38.0	53	82
Impresos NEP	30	35.8	12	4	65	25	7	7	12	6	5	2	1	-	19	2	5	-	12	2	174.2	15.8	70	44
Barcos de guerra de todas clases b/	100	21.9	64	-	31	-	-	-	5	26	-	-	-	-	5	-	4	-	1	540.7	1.2	100	5	
Maquinaria textil	27	20.8	8	12	57	29	9	5	7	2	3	1	-	-	24	1	1	-	22	5	716.5	17.4	49	84
Grupo II																								
Instalaciones de calderas y eq. conexo	63	8.0	20	33	40	12	4	6	13	2	2	-	-	-	6	-	3	-	3	373.8	1.6	92	2	
Motores NEP	46	5.7	13	16	56	27	4	9	7	3	2	4	-	-	16	1	2	-	13	699.4	3.9	12	68	
Generadores de vapor	31	14.3	43	14	35	13	5	3	4	2	1	1	-	-	8	-	2	-	6	1	665.6	10.9	59	76
Depósitos grandes, cubas, recipientes	35	9.5	12	25	49	13	9	9	10	4	2	1	-	1	13	-	4	-	9	666.1	7.5	68	79	
Abonos potásicos y prod.fertilizantes	25	16.1	11	-	26	19	1	5	1	-	-	-	-	-	63	57	6	-	0	1	063.5	0.7	73	4
Hojalata	14	16.2	-	27	60	13	2	16	8	12	7	-	-	2	14	-	7	-	7	1	790.5	12.9	43	80

e : Procesamiento de datos de exportación computarizados en las bandas de comercio serie D de UNCTAD, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York 1982 y en el banco de datos de la CEPAL, 1982.

a/ Se seleccionaron para la reorientación NORTE/NORTE aquellos productos de exportación del país desarrollado en cuestión en los que la oferta exportadora regional total era inferior en valor al flujo exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados), e inferior al 50% de dicho flujo exportador (para los productos agrícolas, minerales y energéticos) respectivamente. (Véase cobertura exportadora regional en la columna 21).

b/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4A

ESTADOS UNIDOS : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

ICI IV-1 Descripción a/	Dependencia de EEUU		Oferta latinoamericana														A c c i 6 n b/								
	Coef. de dep. DPi	Exp. A.Lat.	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																						
			Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I						M C C A												
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU		VEN	COS	ELS	GUA	HON	NIC		
(A) %	(B)	(C)	(D) %	(E) %	(F) %	(G) %	(H) %	(I) %	(J) %	(K) %	(L) %	(M) %	(N) %	(O) %	(P) %	(Q) %	(R) %	(S) %	(T) %	(U) %	(V) %	(Y)			
Grupo I																									
524	Fuel oil (residual)	20	390.2	1 201.4	3	308	100	24	-	23	-	18	14	15	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	R
521	Gasolina, carburantes y aceites	88	503.2	429.7	23	85	100	5	1	82	11	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
410	Trigo (incl. escanda y comuña)	19	251.3	700.1	11	56	100	97	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	R
Grupo II																									
313	Tortas y harinas	13	189.8	2 067.9	2	1 090	100	17	-	82	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
411	Gas natural	24	174.0	931.3	46	535	100	1	42	1	-	-	-	56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
517	Pulpa de madera al sulfato	13	124.4	461.7	20	371	100	-	-	63	37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
323	Distillate fuels	25	257.4	732.1	25	284	100	21	-	67	-	-	-	3	-	7	-	-	1	1	-	-	-	-	R
459	Cereales sin moler NEP	36	265.6	546.7	10	206	100	98	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
323	Camiones y camionetas	10	148.3	296.9	34	200	100	4	-	89	1	-	-	5	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	R
353	Barcos y botes (exc. de guerra) c/	44	103.1	204.3	9	198	100	7	-	80	2	-	-	6	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	R
212	Aceite de soya	39	176.5	297.5	21	169	100	24	-	75	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
136	Demás bases inorg. y óxidos metálicos	25	123.0	204.6	21	166	100	-	-	12	3	2	-	54	-	1	-	27	-	-	-	-	-	2	R
122	Alcoholes, fenoles	18	125.2	195.9	20	156	100	17	1	68	3	-	1	8	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	R
411	Vestuario, tejidos	53	182.5	242.0	58	133	100	1	-	12	-	44	-	8	-	17	11	-	2	3	2	-	-	-	E
782	Tubería de hierro o acero	36	191.1	243.6	46	127	100	68	-	24	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	R
125	Acidos y deriv. halogenados, sulfonados	17	135.6	158.5	26	117	100	13	-	28	1	3	-	50	-	1	2	-	-	1	1	-	-	-	R
417	Medicamentos	17	150.4	159.6	94	106	100	7	-	11	-	8	1	16	-	3	1	-	17	7	27	-	-	-	E
542	Gisantes, frijoles, lentejas, otros	43	153.8	117.8	33	77	100	50	-	1	14	1	-	30	-	2	-	-	-	-	-	1	1	-	R

fuente: Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4B

ESPAÑA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

1 Descripción a/	Dependencia de España	Oferta latinoamericana																A c c i ó n b/ (Y)						
		Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																						
		Coef. de dep. DPi	Exp. España A.Lat.	Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I						M C C A										
								ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU		VEN	COS	ELS	GUA	HON	NIC
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)			
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%		
Grupo I																								
8 Carrocerías, chasis, bastidores y otros	5	26.5	405.4	36	1 530	100	8	-	52	3	3	-	32	-	-	1	2	-	-	-	-	-	R	
2 Tubería de hierro o acero	14	18.8	243.6	46	1 296	100	68	-	24	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	R
1 Hidrocarburos y derivados	14	21.7	221.9	19	1 023	100	37	-	44	-	2	-	2	-	-	1	13	-	-	-	-	-	1	R
2 Productos polimerización y copolim.	17	31.6	193.5	52	612	100	11	-	61	3	6	-	10	-	-	1	5	2	-	-	-	-	-	R
2 Bombas y centrifugadoras	14	23.9	114.3	52	478	100	23	2	57	1	3	-	8	-	4	-	2	-	-	-	-	-	-	E
2 Otras herramientas de mano y p/maq.	17	19.1	91.2	43	477	100	52	-	27	-	5	-	8	-	1	1	4	1	-	-	-	-	-	R
9 Piezas y accesorios p/máquinas NEP	20	34.5	149.2	40	432	100	21	-	41	1	3	1	29	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	R
8 Maquinaria NEP	32	21.2	70.1	47	331	100	4	-	53	1	2	-	36	-	1	-	3	-	-	-	-	-	-	R
9 Aparatos de telecomunicación NEP	28	28.6	62.9	46	220	100	2	-	89	-	1	-	6	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	R
1 Máquinas de refrigeración y calef.	31	49.4	92.5	62	187	100	13	-	63	-	4	-	11	-	-	-	7	1	-	-	-	-	-	E
5 Aparatos e instalaciones eléctricas	56	19.6	32.8	22	167	100	4	-	76	5	-	-	14	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	R
2 Autobuses incl. trolebuses	35	20.4	32.6	100	160	100	66	-	-	1	-	-	32	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	E
1 Maquinaria p/fabricar, manipular papel	53	24.4	36.0	76	148	100	2	-	95	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	E
3 Barcos botes exc. de guerra c/	39	152.6	204.3	9	134	100	7	-	80	2	-	-	6	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	R
3 Máquinas mecánicas de mantención	36	46.4	60.1	71	130	100	8	-	70	1	2	1	6	-	6	-	6	-	-	-	-	-	-	E
5 Máquinas triturar, clasificar, moldear	45	21.6	27.3	55	126	100	4	-	69	1	1	-	15	-	6	-	3	-	-	-	-	-	-	E
9 Dirigibles, globos, piezas, repuestos	14	18.8	22.8	18	121	100	1	-	80	-	1	-	9	-	-	-	9	-	-	-	-	-	-	R
1 Piezas y estructuras acabadas	23	38.8	45.7	89	118	100	15	-	72	-	3	-	2	-	4	-	3	-	-	-	-	-	-	E
Grupo II																								
9 Barcos y botes NEP c/	23	6.3	198.1	1	3 144	100	22	-	68	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
5 Tractores exc. combinación c/camión	15	8.3	156.0	47	1 880	100	13	-	80	1	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
7 Compuestos de funciones nitrogenadas	14	6.0	95.6	44	1 593	100	8	-	81	-	-	-	8	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	R
12 Artículos materias plásticas artif.	12	6.5	79.6	62	1 225	100	10	-	37	-	11	3	8	-	2	2	1	11	3	8	2	1	-	E
7 Medicamentos	18	14.0	159.6	94	1 140	100	7	-	11	-	8	1	16	-	3	1	-	17	7	27	-	-	-	E
1 Aeronaves más pasadas que el aire	23	15.6	177.7	13	1 139	100	26	-	65	4	1	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
2 Otros papeles de imprenta y de escr.	14	10.8	120.3	31	1 114	100	2	-	90	-	-	-	-	-	3	-	-	1	3	-	-	-	-	R
9 Artículos confecc. materiales textiles	13	8.5	84.8	24	998	100	1	-	82	-	13	-	1	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	R
19 Artículos de metales comunes NEP	14	6.1	51.9	46	851	100	7	3	37	8	16	-	19	-	7	-	1	1	-	-	-	-	-	R
11 Mineral de cobre y sus concentrados	50	6.3	489.9	0	765	100	-	1	-	48	-	-	44	-	3	-	-	-	-	-	-	3	-	R
11 Hilos y cables con aislante	11	9.0	64.2	43	713	100	12	-	20	3	2	-	36	-	9	1	1	7	9	-	-	-	-	R
14 Bebidas alcohólicas destiladas	27	10.8	72.1	18	668	100	-	1	7	3	1	1	75	-	-	-	-	9	1	-	-	-	1	R

Cuadro 4B (conclusión)

		Oferta latinoamericana														A c c i ó n							
		Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																					
CUCI REV-1 Descripción a/	Dependencia de España	Coef. de dep. DPI	Exp. España A.Lat.	Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I										M C C A					
								ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR		PER	URU	VEN	COS	ELS	GUA	HON
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Grupo II (continuación)																							
6725	Hierro y acero en desbastes cuadrados	11	16.0	98.2	47	614	100	26	-	29	32	-	-	13	-	-	-	-	-	-	-	R	
8922	Diarios y revistas	46	11.3	61.3	56	542	100	10	-	12	5	27	-	41	-	-	-	3	-	-	-	E	
7299	Máquinas y aparatos eléctricos NEP	14	8.2	43.7	62	533	100	17	-	31	1	5	-	28	-	1	-	16	1	-	-	E	
5133	Acidos inorgánicos y comp. oxigenados	35	14.0	74.3	20	531	100	4	-	1	-	-	-	92	-	1	-	-	-	-	-	R	
7222	Mecanismos eléctricos conexión corte	14	14.6	74.0	43	507	100	14	-	58	-	6	1	14	-	1	1	-	4	-	-	R	
7250	Aparatos eléctricos de uso doméstico	11	17.5	87.6	58	501	100	6	-	52	1	5	13	11	-	-	1	-	7	3	2	E	
7221	Máquinas generadoras eléctricas	17	14.7	66.9	52	455	100	7	-	62	10	5	-	8	-	5	-	2	-	-	-	E	
5128	Compuestos organominerales y heterocicl.	12	9.2	38.8	52	422	100	5	-	63	1	18	-	11	-	1	-	-	-	-	-	E	
5142	Otras sales y persales metálicas	19	10.8	45.1	75	418	100	1	-	6	9	5	-	70	-	6	3	-	-	-	1	E	
5413	Penicilina, estreptomycin y otros	15	9.0	36.3	47	403	100	42	-	36	-	-	-	19	-	2	-	-	-	-	-	R	
7196	Otras máquinas no eléctricas	30	14.5	54.4	72	375	100	28	-	57	-	7	-	4	-	-	2	1	1	-	-	E	
5331	Materias colorantes NEP	20	6.1	18.2	99	298	100	1	-	5	-	2	-	91	-	-	-	-	-	-	1	E	
6931	Cables, cordajes, trenzas	17	13.4	36.9	67	275	100	13	-	68	5	-	-	4	-	7	-	2	-	-	-	E	
5813	Celulosa regenerada y deriv. químicos	45	10.4	26.7	62	257	100	7	-	21	-	18	-	45	-	1	3	-	3	2	-	E	
8942	Juguetes para niños, juegos, etc.	15	11.7	28.6	46	244	100	1	-	30	-	19	-	43	-	2	2	-	1	1	-	R	
7152	Maquinaria para trabajar metales	56	11.6	25.9	92	223	100	11	-	82	-	3	1	2	-	-	-	-	-	-	-	E	
7195	Herramientas mecánicas NEP	26	10.4	20.1	52	193	100	8	11	67	1	2	-	8	-	-	-	-	2	-	-	E	
6748	Planchas y láminas menos 3mm hierro/ac.	26	10.1	16.7	22	165	100	6	-	67	-	-	-	27	-	-	-	-	-	-	-	R	
7183	Máquinas prep. alimentos excl.doméstic.	35	11.6	18.4	81	159	100	23	-	57	-	9	-	6	-	4	-	-	-	-	-	E	
8619	Instrum. de medición de control científ.	33	11.8	18.2	61	154	100	15	-	52	5	9	-	16	-	-	-	2	-	-	-	E	
6972	Utensilios domésticos de metales comunes	16	11.6	17.4	56	150	100	2	-	37	-	15	1	32	-	3	1	-	3	4	2	E	
0551	Legumbres deshidratadas exc. leguminosas	39	13.8	17.4	15	126	100	6	-	1	11	-	-	7	-	11	-	-	-	1	60	3	R

Fuente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4C
ITALIA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

1 Descripción a/	Dependencia de Italia		Oferta latinoamericana																	A c c i ó n b/ Y				
	Coef. de dep. DPI	Exp. Italia A.Lat.	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																					
			Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I										M C C A							
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS	ELS		GUA	HON	NIC	
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)		
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Grupo I																								
5 Motores de combustión interna	6	37.8	583.4	7	1 543	100	2	-	56	-	-	-	42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
1 Hidrocarburos y derivados	16	36.1	221.9	19	615	100	37	-	44	-	2	-	2	-	-	1	13	-	-	-	-	-	1	R
1 Aeronaves	8	48.1	177.7	13	369	100	26	-	65	4	1	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
5 Tractores exc. camión-remolque	7	43.7	156.0	47	357	100	13	-	80	1	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
3 Barcos y botes exc. de guerra c/	21	63.7	204.3	9	321	100	7	-	80	2	-	-	6	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	R
9 Piezas y accesorios maquinaria NEP	6	64.4	149.2	40	232	100	21	-	41	1	3	1	29	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	R
2 Tubería de hierro o acero	16	112.0	243.6	46	218	100	68	-	24	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	R
1 Máquinas de refrigeración y calef.	5	53.2	92.5	62	174	100	13	-	63	-	4	-	11	-	-	-	7	1	-	-	-	-	-	E
9 Artículos de metal común NEP	7	33.4	51.9	46	155	100	7	3	37	8	16	-	19	-	7	-	1	1	-	-	-	-	-	R
6 Otras máquinas no eléctricas	6	40.0	54.4	72	136	100	28	-	57	-	7	-	4	-	-	2	1	1	-	-	-	-	-	E
1 Máquinas generadoras eléctricas	12	64.0	66.9	52	105	100	7	-	62	10	5	-	8	-	5	-	2	-	-	-	-	-	-	E
Grupo II																								
4 Utensilios electr. p/vehículos motor.	11	17.0	44.1	22	259	100	5	-	88	-	1	-	4	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	R
11 Máquinas fabricar cortar papel	10	15.2	36.0	76	237	100	2	-	95	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	E
17 Desbastes en rollos p/relaminación	10	16.9	39.5	35	234	100	-	-	45	1	-	-	-	-	-	-	53	-	-	-	-	-	-	R
12 Otras sales y persales metálicas	14	22.4	45.1	75	201	100	1	-	6	9	5	-	70	-	6	3	-	-	-	-	1	-	-	E
25 Metales comunes NEP	81	10.1	17.2	6	170	100	-	48	1	-	-	-	26	-	24	-	-	-	-	-	-	-	-	R

ante : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4D
CANADA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

UCI EV-1 Descripción a/	Dependencia de Canadá		Oferta latinoamericana																A c c i ó n b/					
	Coef. de dep. DPi	Exp. de Canadá A.Lat.	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																					
			Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I								M C C A									
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS		ELS	GUA	HON	NIC	
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)		
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
GRUPO I																								
115 Motores de combustión interna	11	95.7	583.4	7	610	100	2	-	56	-	-	-	-	42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
410 Trigo incl. escanda y comuña	7	250.1	700.1	11	280	100	97	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	R
312 Caucho sintético y sustitutos	12	30.0	58.5	56	195	100	22	-	57	-	-	-	-	21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	E
151 Máquinas herram. p/trabajar metales	12	27.7	38.0	53	137	100	24	-	55	1	5	-	10	-	1	-	5	-	-	-	-	-	-	E
741 Azufre con excl. azufre precipitado	11	65.5	74.5	4	114	100	-	-	-	-	1	-	99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
328 Carrocerías, chasis, bastidores, otros	10	356.0	405.4	36	114	100	8	-	52	3	3	-	32	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	R
GRUPO II																								
612 Azúcar refinada y otros productos	30	11.7	281.1	46	2 403	100	5	3	87	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	R
542 Guisantes, frijoles, lentejas	10	7.0	117.8	33	1 683	100	50	-	1	14	1	-	30	-	2	-	-	-	-	-	-	1	1	R
417 Medicamentos	21	14.0	159.6	94	1 140	100	7	-	11	-	8	1	16	-	3	1	-	17	7	27	-	-	-	E
990 Preparados alimenticios NEP	15	7.9	61.9	43	784	100	7	-	42	1	5	1	15	2	2	3	1	11	1	9	1	-	-	R
842 Aluminio y sus aleaciones trabajadas	12	7.7	39.8	71	517	100	21	-	43	-	1	5	2	-	2	-	3	4	15	3	-	-	-	E
222 Mecanismos eléctricos conexión corte	12	16.4	74.0	43	451	100	14	-	58	-	6	1	14	-	1	1	-	4	-	-	-	-	-	R
181 Máquinas fabricar, manip., cortar papel	20	16.1	36.0	76	224	100	2	-	95	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	E
415 Papeles y cartones fabricados mecanic.	10	13.0	24.7	69	190	100	-	-	50	36	1	-	-	-	-	2	-	5	2	3	-	-	-	E
312 Pescado salado, seco, ahumado	16	19.2	13.0	9	68	100	31	-	18	9	1	-	24	-	12	1	-	2	1	-	-	-	-	R

fuente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.
a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).
b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

Cuadro 4G
 DINAMARCA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

1 Descripción a/	Dependencia de Dinamarca		Oferta Latinoamericana																	A c c i ó n b/ (Y)				
	Coef. de dep. DPi	Exp. DIN A.Lat.	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																					
			Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I										M C C A							
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS	ELS		GUA	HON	NIC	
(A) %	(B)	(C)	(D) %	(E) %	(F) %	(G) %	(H) %	(I) %	(J) %	(K) %	(L) %	(M) %	(N) %	(O) %	(P) %	(Q) %	(R) %	(S) %	(T) %	(U) %	(V) %			
Grupo I																								
2 Insecticidas, fungicidas y desinfectante	13	3.2	102.6	69	3 206	100	1	-	42	1	20	-	2	-	1	-	-	5	3	23	-	-	-	E
2 Productos y preparados químicos	8	5.0	99.2	34	1 984	100	52	-	25	-	1	-	16	-	1	-	1	1	3	-	-	-	-	R
2 Mecanismos eléctricos conexión y corte	6	5.0	74.0	43	1 480	100	14	-	58	-	6	1	14	-	1	1	-	4	-	-	-	-	-	R
3 Compuestos organominerales y heterocicl.	12	3.0	38.8	52	1 293	100	5	-	63	1	18	-	11	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	E
1 Máquinas herramientas p/trab. metales	8	3.4	38.0	53	1 118	100	24	-	55	1	5	-	10	-	1	-	5	-	-	-	-	-	-	E
5 Penicilina, estreptomocina, tiroc. y otro	14	4.9	36.3	47	741	100	42	-	36	-	-	-	19	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	R
5 Barcos y botes (exc. de guerra) c/	9	29.5	204.3	9	693	100	7	-	80	2	-	-	6	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	R
1 Maquinaria calefacción y refrigeración	7	16.5	92.5	62	561	100	13	-	63	-	4	-	11	-	-	-	7	1	-	-	-	-	-	E
2 Barcos y botes NEP c/	77	41.0	198.1	1	483	100	22	-	68	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
5 Máquinas prep.alimentos exc. uso domest.	5	4.3	18.4	81	428	100	23	-	57	-	9	-	6	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	E
2 Otros productos químicos orgánicos	5	6.3	8.0	40	127	100	3	-	34	-	-	-	47	-	-	-	1	-	-	14	-	-	-	R
2 Leche y crema desecadas	18	29.6	29.0	88	98	100	77	-	1	-	-	-	-	-	-	6	-	-	1	-	-	15	-	E
Grupo II																								
1 Máquinas fabricar, manipular, cortar papel	20	1.3	36.0	76	2 769	100	2	-	95	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	E
2 Malta incluyendo harina de malta	17	1.5	31.3	100	2 087	100	5	-	-	38	-	-	-	-	-	-	57	-	-	-	-	-	-	E

nte : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4H
PORTUGAL : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

CUCI REV-1 Descripción g/	Dependencia de Portugal		Oferta latinoamericana																A c c i ó n b/ (Y)				
	Coef. de dep. DPi	Exp. POR A.Lat. (B)	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																				
			Exp. A.Lat. al mundo (C)	Exp.intra. en % exp. tot.región (D)	Cobertura exp.reg. (C)/(B) (E)	Exp.total A. Latina (16 p.) (F)	A L A D I										M C C A						
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	EDU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS		ELS	GUA	HON	NIC
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)		
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Grupo I																							
5417 Medicamentos	6	1.1	159.6	94	14 509	100	7	-	11	-	8	1	16	-	3	1	-	17	7	27	-	-	E
8921 Libros y folletos impresos	16	1.4	105.6	72	7 543	100	26	-	8	3	21	-	36	-	1	1	3	1	-	-	-	-	E
6952 Otras herramientas mano y máquina	14	1.6	91.2	43	5 700	100	52	-	27	-	5	-	8	-	1	1	4	1	-	-	-	-	R
5413 Penicilina,estreptomicina,tiroc. y otro	5	0.7	36.3	47	5 186	100	42	-	36	-	-	-	19	-	2	-	-	-	-	-	-	-	R
7199 Piezas y accesorios de máquinas NEP	10	3.5	149.2	40	4 263	100	21	-	41	1	3	1	29	-	1	-	1	-	-	-	-	-	R
6911 Piezas y estruct. acabadas hierro-acero	9	1.3	45.7	89	3 515	100	15	-	72	-	3	-	2	-	4	-	3	-	-	-	-	-	E
8922 Diarios y revistas	91	1.8	61.3	56	3 406	100	10	-	12	5	27	-	41	-	-	-	3	-	-	-	-	-	E
0517 Nueces comestibles frescas o secas	38	3.8	119.0	12	3 132	100	-	2	84	10	-	-	-	-	1	-	-	1	1	1	-	-	R
6931 Cables, cordajes, trenzas de alambre	7	1.2	36.9	67	3 075	100	13	-	68	5	-	-	4	-	7	-	2	-	-	-	-	-	E
6971 Estufas, calderas, cocinas uso doméstico	20	0.8	22.1	92	2 763	100	3	12	27	-	40	2	5	-	1	1	-	4	1	3	-	-	E
7316 Vagones y tranvías sin motor	26	1.1	24.0	49	2 182	100	-	-	92	1	-	-	3	-	-	-	4	-	-	-	-	-	R
0482 Malta incluso la harina de malta	96	1.5	31.3	100	2 087	100	5	-	-	38	-	-	-	-	-	57	-	-	-	-	-	-	E
5149 Compuestos inorgánicos NEP	14	0.7	8.4	70	1 200	100	10	-	52	-	21	-	13	-	4	-	-	-	-	-	-	-	E
9510 Armas de fuego guerra y municiones	9	6.7	2.1	9	670	100	19	-	3	7	-	-	14	-	-	-	57	-	-	-	-	-	R
5612 Abonos fosfatados y prod. fertilizantes	18	1.1	5.7	97	518	100	-	-	28	-	-	-	20	-	-	53	-	-	-	-	-	-	E
4215 Aceite de oliva	54	4.2	12.3	100	293	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	E
6645 Vidrio colado o laminado sin labrar	32	1.0	2.7	100	270	100	44	-	15	-	40	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	E
2518 Pulpa de madera al sulfato	5	1.3	2.1	88	162	100	-	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	E
Grupo II																							
7341 Aeronaves mas pesadas que el aire	67	0.2	177.7	13	88 850	100	26	-	65	4	1	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
0519 Frutas frescas NEP	50	0.3	119.0	12	39 667	100	22	-	4	17	1	-	33	-	1	-	11	1	-	2	6	-	R
7196 Otras máquinas no eléctricas	10	0.2	54.4	72	27 200	100	28	-	57	-	7	-	4	-	2	1	1	-	-	-	-	-	E
5811 Productos de condensación, policond.	13	0.6	68.2	89	11 367	100	3	-	29	1	1	-	18	-	1	4	7	9	4	9	1	14	E
5128 Compuestos organominerales y heterocicl.	82	0.4	38.8	52	9 700	100	5	-	63	1	18	-	11	-	1	-	-	-	-	-	-	-	E
7317 Piezas y material ferroviario rodante	11	0.5	17.9	44	3 580	100	2	-	97	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R

Fuente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

Cuadro 41
REINO UNIDO. PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

CUCI REV-1 Descripción a/	Dependencia de R.Unido	Oferta latinoamericana																		A c c i ó n b/					
		Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																							
		Coef. de dep. DPI	Exp. R.Unido A.Lat.	Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I						M C C A											
								ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS		ELS	GUA	HON	NIC	
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)			
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%		
Grupo I																									
6782	Tubería de hierro o acero	7	24.0	243.6	46	1 015	100	68	-	24	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	R
7115	Motores de combustión interna	7	89.5	583.4	7	652	100	2	-	56	-	-	-	42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
7359	Barcos y botes NEP c/	26	36.2	198.1	1	547	100	22	-	68	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
7353	Barcos y botes (exc. de guerra) c/	19	45.3	204.3	9	451	100	7	-	80	2	-	-	6	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	R
6783	Tubería de hierro exc. fundición	22	30.1	77.0	21	256	100	9	-	61	1	-	-	21	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	R
5997	Productos químicos orgánicos	7	33.0	42.8	32	130	100	-	-	81	1	-	-	12	-	1	-	1	-	-	-	4	-	-	R
7151	Máquinas herramientas p/trab. metales	7	32.5	38.0	53	117	100	24	-	55	1	5	-	10	-	1	-	5	-	-	-	-	-	-	E
7249	Aparatos de telecomunicación NEP	5	60.2	62.9	46	104	100	2	-	89	-	1	-	6	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	R
Grupo II																									
6931	Cables, cordajes, trenzas de alambre	11	8.6	36.9	67	429	100	13	-	68	5	-	-	4	-	7	-	2	-	-	-	-	-	-	E
0240	Queso y cuajada	16	11.8	34.5	52	292	100	54	-	-	-	29	-	-	-	-	14	-	1	-	2	-	-	-	E
5416	Glucósidos, glándulas y sus extractos	11	6.3	16.4	23	260	100	42	-	28	1	4	3	6	-	1	8	-	-	-	7	-	-	-	R
0482	Malta incluso la harina de malta	13	14.4	31.3	100	217	100	5	-	-	38	-	-	-	-	-	57	-	-	-	-	-	-	-	E

Fuente: Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4j
IRLANDA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

CUCI REV-1 Descripción a/	Dependencia de Irlanda	Oferta latinoamericana																		Acción b/				
		Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																						
		Coef. de dep. DPI	Exp. IRL A.Lat.	Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot. región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I						M C C A										
								ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS		ELS	GUIA	HON	NIC
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Grupo I																								
5127 Compuestos de func. nitrogenadas	8	1.4	95.6	44	6 829	100	8	-	81	-	-	-	8	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	R
8624 Películas,placas y papel fotográfico	9	2.6	59.9	98	2 304	100	25	-	59	-	-	-	15	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	E
5413 Penicilina,estreptomocina,tiroc. otros	6	3.3	36.3	47	1 110	100	42	-	36	-	-	-	19	-	3	1	-	-	-	-	-	-	-	R
7299 Máquinas y aparatos eléctricos	20	4.8	43.7	62	910	100	17	-	31	1	5	-	28	-	1	-	16	1	-	-	-	-	-	R
5129 Otros productos químicos orgánicos	20	2.1	8.0	40	381	100	3	-	34	-	-	-	47	-	-	-	1	-	-	14	-	-	-	R
8929 Impresos NEP	20	4.8	15.8	70	263	100	5	-	32	5	21	-	9	-	1	1	9	5	5	8	-	-	-	E
0222 Leche y crema desecadas	23	38.5	29.0	88	75	100	77	-	1	-	-	-	-	-	-	6	-	-	1	-	-	15	-	E
Grupo II																								
6922 Barriles,tambores,cajas envases	13	0.3	16.0	84	5 333	100	2	-	39	5	8	1	5	-	2	2	1	20	3	5	3	5	-	E

Fuente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

NEA-1 BANCO MUNDIAL
CUCI

CUCI	Dependencia de Irlanda	Coef. de dep. DPI	Exp. IRL A.Lat.	Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot. región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	Oferta latinoamericana																Acción
								ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS	ELS	GUIA	HON	NIC	
		(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)

(MILLONES DE DÓLARES)
 REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
 DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982

Cuadro 4K
 PAISES BAJOS : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
 (Millones de dólares y porcentajes)

CUCI REV-1 Descripción a/	Dependencia de P. Bajos		Oferta latinoamericana																	A c c i ó n b/				
	Coef. de dep. DPi	Exp. P.B. A.Lat.	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																					
			Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot. región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I								M C C A									
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS	ELS		GUA	HON	NIC	
(A) %	(B)	(C)	(D) %	(E) %	(F) %	(G) %	(H) %	(I) %	(J) %	(K) %	(L) %	(M) %	(N) %	(O) %	(P) %	(Q) %	(R) %	(S) %	(T) %	(U) %	(V) %	(Y)		
Grupo I																								
6725	Hierro y acero en desbastes	8	10.6	98.2	47	926	100	26	-	29	32	-	-	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
5415	Hormonas	11	7.5	24.8	26	331	100	16	-	41	-	-	-	42	-	-	1	-	-	-	-	-	-	R
7299	Máquinas y aparatos eléctricos	5	15.2	43.7	62	288	100	17	-	31	1	5	-	28	-	1	-	16	1	-	-	-	-	E
7359	Barcos y botes NEP c/	25	93.0	198.1	1	213	100	22	-	68	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
Grupo II																								
0481	Granos de cereales en hojuelas	10	2.3	15.1	76	657	100	15	-	4	-	22	-	6	-	-	7	-	-	-	30	7	11	E
7118	Motores NEP	17	3.1	3.9	12	126	100	64	-	13	-	1	-	1	-	-	-	21	-	-	-	-	-	R

Fuente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

- a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).
- b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).
- c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4L
BELGICA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

CUCI REV-1 Descripción a/	Dependencia de Bélgica		Oferta latinoamericana														Acción b/							
	Coef. de dep. DPi	Exp. BEL A.Lat.	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																					
			Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I							M C C A										
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU		VEN	COS	ELS	GUA	HON	NIC	
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)		
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Grupo I																								
7353 Barcos y botes (exc. guerra) c/	11	7.4	204.3	9	2 761	100	7	80	2	-	-	6	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	R
6783 Tubería de hierro exc. fundición	8	8.1	77.0	21	951	100	9	61	1	-	-	21	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	R
7191 Maquinaria calefacción y refrigeración	6	11.7	92.5	62	791	100	13	63	-	4	-	11	-	-	-	7	1	-	-	-	-	-	-	E
7221 Máquinas generadoras eléctricas	5	8.5	66.9	52	787	100	7	62	10	5	-	8	-	5	-	2	-	-	-	-	-	-	-	E
7198 Maquinaria NEP	7	9.1	70.1	47	770	100	4	53	1	2	-	36	-	1	-	3	-	-	-	-	-	-	-	R
6725 Hierro y acero en desbastes	16	21.3	98.2	47	461	100	26	29	32	-	-	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
0482 Malta incluso la harina de malta	11	11.8	31.3	100	265	100	5	-	38	-	-	-	-	-	57	-	-	-	-	-	-	-	-	E
7171 Maquinaria textil	7	13.7	17.4	49	127	100	10	70	6	2	-	10	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	R
0222 Leche y crema desecadas	13	27.5	29.0	88	105	100	77	1	-	-	-	-	-	-	6	-	-	1	-	-	-	-	15	E
0230 Mantequilla	6	27.7	21.4	27	77	100	51	5	-	-	-	1	-	-	43	-	-	-	-	-	-	-	-	R
Grupo II																								
7125 Tractores exc. comb. camión-remolque	13	4.8	156.0	47	3 250	100	13	80	1	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R
5416 Glucósidos, glándulas y sus extractos	19	3.7	16.4	23	443	100	42	28	1	4	3	6	-	1	8	-	-	-	-	-	7	-	-	R

Fuente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).

c/ Con respecto a los productos pertenecientes al sector barcos y botes (CUCI 735), los valores correspondientes a dicha sección son de difícil interpretación, ya que se observa un amplio potencial importador de la región, cuando en realidad, para buena parte del comercio, se trata de buques matriculados con pabellón de conveniencia, especialmente de Panamá.

Cuadro 4M

GRECIA : PRODUCTOS DE EXPORTACION ALTAMENTE DEPENDIENTES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO Y APTOS A UNA REORIENTACION INTRAREGIONAL DE LAS COMPRAS DE AMERICA LATINA EN 1982
(Millones de dólares y porcentajes)

CUCI REV-1 Descripción a/	Dependencia de Grecia		Oferta latinoamericana																A c c i ó n b/					
	Coef. de dep. DPi	Exp. Grecia A.Lat.	Estructura de la oferta de los países de A. Latina al mundo (Exportación mundial de los países de A. Latina = 100)																					
			Exp. A.Lat. al mundo	Exp.intra. en % exp. tot.región	Cobertura exp.reg. (C)/(B)	Exp.total A. Latina (16 p.)	A L A D I								M C C A									
							ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN	COS		ELS	GUA	HON	NIC	
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	(Q)	(R)	(S)	(T)	(U)	(V)	(Y)		
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Grupo I																								
5530	Productos perfumería,cosmética y dent.	9	0.2	42.0	81	21 000	100	3	-	39	-	6	-	4	-	2	6	-	8	7	24	1	-	E
7349	Dirigibles,globos piezas y repuestos	6	0.3	22.8	18	7 600	100	1	-	80	-	1	-	9	-	-	-	-	9	-	-	-	-	R
9510	Armas de fuego p/guerra y municiones	6	1.0	2.1	9	210	100	19	-	3	7	-	-	14	-	-	-	-	57	-	-	-	-	R
Grupo II																								

Fuente : Procesamiento de datos de exportación computarizados en el banco de datos de la CEPAL para 1982; los datos del Perú y el Ecuador corresponden a 1981.

a/ Se seleccionaron como aptos para una reorientación intraregional de las compras de América Latina a aquellos productos de exportación del país desarrollado en los que la oferta exportadora total regional superaba el valor exportado por dicho país hacia la región (para los productos manufacturados) o era superior a un 50% de dicho valor (para los productos agrícolas, minerales y energéticos). (Véase cobertura exportadora regional en la columna (E)).

b/ Se consideran productos aptos para una reorientación de las exportaciones latinoamericanas hacia la región (R) a aquellos en los que la exportación intraregional existente en porcentaje de las exportaciones totales de la región era inferior a 50% (véase columna (D)), y productos aptos para una reorientación basada en una mayor expansión del comercio intraregional existente (E) a aquellos en los que la exportación intraregional era superior a 50% de las exportaciones totales de la región. (Véase columna (D)).