

**NACIONES UNIDAS**

**COMISIÓN ECONÓMICA  
PARA AMÉRICA LATINA  
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.

GENERAL

LC/G.1978

28 de noviembre de 1997

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

**PANORAMA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL  
DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

**Edición 1997**

**Esta publicación ha sido preparada por la Unidad de Comercio Internacional, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL.**

## ÍNDICE

	<i><b>Página</b></i>
RESUMEN .....	9
ABSTRACT .....	11
PRESENTACIÓN .....	13
<b>PRIMERA PARTE: ECONOMÍA INTERNACIONAL</b>	
Capítulo I. TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL .....	19
A. EL ESTADO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL: EL PRODUCTO Y EL COMERCIO MUNDIAL DURANTE EL BIENIO 1996-1997 .....	20
B. ASPECTOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL .....	23
1. Comercio e inversión .....	23
2. Empresa, Estado y nación .....	26
3. Globalización: ¿modelo excluyente? .....	28
Capítulo II. LOS GRANDES ESPACIOS ECONÓMICOS .....	35
1. Unión Europea .....	35
2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) .....	37
3. Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) .....	39
4. Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) .....	40
<b>SEGUNDA PARTE: COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1996-1997</b>	
Capítulo III. LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y LOS ARGUMENTOS LEGALES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO .....	45
1. La solución de diferencias en la OMC .....	46
2. Consideraciones para el diseño y ejecución de políticas comerciales en América Latina y el Caribe .....	51
Capítulo IV. EL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1996-1997 .....	55
A. INTRODUCCIÓN .....	55
B. PAÍSES DEL MERCOSUR Y CHILE .....	56
1. Argentina .....	56

	<i>Página</i>
2. Brasil.....	58
3. Chile.....	61
4. Paraguay .....	65
5. Uruguay .....	66
C. PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA Y MÉXICO .....	69
1. Bolivia.....	69
2. Colombia.....	70
3. Ecuador.....	72
4. México .....	74
5. Perú .....	77
6. Venezuela .....	80
D. PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO Y PANAMÁ.....	82
1. Costa Rica.....	82
2. El Salvador.....	86
3. Guatemala.....	90
4. Honduras.....	93
5. Nicaragua.....	97
6. Panamá.....	99
E. PAÍSES DEL CARIBE .....	100
<b>TERCERA PARTE: EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1996-1997</b>	
Capítulo V. EL ESTADO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUBREGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE .....	105
A. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR).....	107
1. El comercio y las inversiones en la subregión .....	107
2. Los temas institucionales y políticos .....	108
3. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio .....	110
4. Los temas normativos y la formación del Mercado Común .....	111
5. La solución de controversias .....	112
6. Las relaciones externas del Mercosur .....	113
B. COMUNIDAD ANDINA .....	113
1. El comercio y las inversiones intracomunitarias .....	113
2. Los temas institucionales y políticos.....	114
3. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio.....	114
4. Las relaciones externas de la Comunidad Andina.....	115
C. EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA) .....	115
1. El comercio y la inversión zonal .....	116
2. Los temas institucionales y políticos .....	116

	<i><b>Página</b></i>
3. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio.....	117
4. Los temas normativos .....	119
5. Las relaciones externas del MCCA .....	119
D. LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM).....	120
1. El comercio y la inversión intracomunitaria.....	120
2. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio.....	121
3. Las relaciones externas de la CARICOM.....	121
Capítulo VI. LA DIMENSIÓN FISCAL DE LA INTEGRACIÓN.....	125
<b>CUARTA PARTE: TEMAS SELECCIONADOS DE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL</b>	
Capítulo VII. LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY SOBRE EL ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE .....	133
A. EL ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES DESPUÉS DE LA RONDA URUGUAY.....	134
1. Los Acuerdos de la Ronda Uruguay .....	134
2. El acceso a los mercados en la región .....	138
B. ESPACIOS Y LIMITACIONES PARA APLICAR POLÍTICAS DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA .....	139
C. CONSIDERACIONES FINALES.....	141
Capítulo VIII. EL COMERCIO DE SERVICIOS: ACUERDOS PARA SU LIBERALIZACIÓN GRADUAL .....	147
A. INTRODUCCIÓN GENERAL.....	148
B. EL COMERCIO DE SERVICIOS: ALGUNOS DATOS.....	150
C. LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE .....	152
1. La apertura unilateral: privatización de los servicios públicos y liberalización de los regímenes legales de inversión extranjera.....	152
2. Los compromisos multilaterales .....	154
3. La liberalización parcial: el comercio de servicios en los acuerdos regionales.....	157
D. CONSIDERACIONES FINALES.....	158

	<i>Página</i>
Capítulo IX. MERCADOS: APERTURA, COMPETENCIA Y REGULACIÓN .....	161
A. INTRODUCCIÓN .....	161
B. EL SISTEMA INTERNACIONAL DE COMERCIO Y LAS POLÍTICAS SOBRE COMPETENCIA.....	162
C. EL ESTABLECIMIENTO DE REGLAS MULTILATERALES .....	164
1. El control de las barreras impuestas por los agentes privados .....	164
2. El control de las barreras impuestas por los agentes públicos .....	165
D. LOS COMPROMISOS MULTILATERALES, LAS POLÍTICAS DE COMPETENCIA Y EL PROCESO DE DESARROLLO.....	167
BIBLIOGRAFÍA .....	169
ANEXO ESTADÍSTICO.....	181
<b>RECUADROS, CUADROS Y GRÁFICOS</b>	
Recuadro I.1 El acuerdo sobre tecnología de la información.....	33
Recuadro III.1 Artículo III del GATT.....	52
Recuadro III.2 El informe del órgano de apelación de la OMC sobre el régimen de importación, venta y distribución del banano de la Unión Europea.....	53
Recuadro V.1 El Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y el Mercosur .....	123
Cuadro IV.1 Argentina: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	57
Cuadro IV.2 Brasil: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	59
Cuadro IV.3 Chile: balance comercial de bienes, 1996-1997 *.....	62
Cuadro IV.4 Paraguay: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	65
Cuadro IV.5 Uruguay: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	67
Cuadro IV.6 Bolivia: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	69
Cuadro IV.7 Colombia: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	71
Cuadro IV.8 Ecuador: balance comercial de bienes, 1996-1997.....	73
Cuadro IV.9 México: balance comercial de bienes, 1996-1997.....	74
Cuadro IV.10 Perú: balance comercial de bienes, 1996-1997.....	77
Cuadro IV.11 Venezuela: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	81
Cuadro IV.12 Costa Rica: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	82
Cuadro IV.13 Costa Rica: programa nacional de desgravación arancelaria .....	83
Cuadro IV.14 El Salvador: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	87
Cuadro IV.15 El Salvador: programa nacional de desgravación arancelaria .....	88
Cuadro IV.16 Guatemala: balance comercial de bienes, 1996-1997.....	90
Cuadro IV.17 Guatemala: programa nacional de desgravación arancelaria.....	91
Cuadro IV.18 Honduras: balance comercial de bienes, 1996-1997 .....	94
Cuadro IV.19 Honduras: programa nacional de desgravación arancelaria .....	95
Cuadro IV.20 Nicaragua: balance comercial de bienes, 1996-1997.....	98

	<i>Página</i>
Cuadro V.1	América Latina y el Caribe: exportaciones intrazonales y totales por esquemas de integración, 1990-1996 ..... 106
Cuadro V.2	Mercado Común Centroamericano: calendario de desgravación arancelaria..... 118
Cuadro V.3	CARICOM: calendario de desgravación arancelaria..... 122
Cuadro VI.1	Participación de los impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales en la recaudación fiscal ..... 128
Cuadro VII.1	Importaciones de productos industriales con aranceles consolidados de tres grandes mercados de países desarrollados..... 142
Cuadro VII.2	América Latina y el Caribe: impacto de las reducciones arancelarias de otros países sobre las exportaciones de la región en la Ronda Uruguay, por grandes categorías de productos ..... 143
Cuadro VII.3	América Latina y el Caribe: concesiones otorgadas por países seleccionados de la región en la Ronda Uruguay, por grandes categorías de productos ..... 144
Cuadro VII.4	América Latina y el Caribe: concesiones otorgadas por países seleccionados de la región en la Ronda Uruguay, productos industriales ..... 145
Cuadro VIII.1	Crecimiento del valor del comercio mundial de servicios comerciales de ciertas regiones, 1990-1994 ..... 151
Cuadro VIII.2	América Latina y el Caribe: las exportaciones de servicios comerciales en el comercio total de la región, 1994..... 153
Cuadro VIII.3	Evaluación de los compromisos asumidos en el AGCS por regiones en desarrollo..... 156
Gráfico I.1	Crecimiento del volumen de la producción y las exportaciones mundiales de mercancías..... 21
Gráfico I.2	Estados Unidos: crecimiento del producto nacional bruto, 1959-1996..... 21
Gráfico V.1	América Latina y el Caribe: exportaciones intrazonales, extrazonales y totales por agrupación, 1990-1996..... 109



## RESUMEN

La presente edición del **Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe** persigue el doble objetivo de informar a los gobiernos de la región sobre las tendencias de la economía y del comercio internacionales, que pueden incidir en sus estrategias de desarrollo económico, y de contribuir al intercambio de información sobre los instrumentos de política comercial utilizados por los países latinoamericanos y caribeños en el período comprendido entre enero de 1996 y julio-agosto de 1997.

Esta segunda edición, correspondiente a 1997, está dividida en cuatro partes. En la primera, dedicada a la economía internacional (capítulos I y II), se describen las principales tendencias coyunturales y se presentan algunas reflexiones relativas a los cambios estructurales en curso; también se examina la evolución reciente de los grandes espacios económicos regionales. En la segunda parte, sobre comercio y política comercial de América Latina y el Caribe 1996-1997 (capítulos III y IV), se analiza la aplicación de los mecanismos de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio que afectan a las políticas comerciales de los países y los cambios de éstas en la región, especialmente de los países de Centroamérica. En la tercera parte (capítulos V y VI) se describen los puntos más destacados del proceso de integración regional en 1996 y 1997 y se analizan algunos aspectos de la armonización en el ámbito fiscal. Por último, en la cuarta parte (capítulos VII, VIII y IX) se examinan cuestiones relativas al acceso a los mercados de bienes y servicios en el marco de los acuerdos de la Ronda Uruguay.



## ABSTRACT

This edition of the **Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe** has a twofold aim: to inform the Governments of the region about trends in the international economy and international trade which might influence their economic development strategies; and to contribute to the exchange of information on the trade policy instruments used by the Latin American and Caribbean countries in the period between January 1996 and July-August 1997.

The second (1997) edition of the Panorama is divided into four parts. The first part (chapters I and II), which is devoted to the international economy, describes the main short-term trends and makes some observations on the structural changes now under way; it also examines recent developments in the broad economic areas of the region. The second part (chapters III and IV), on trade and trade policy in Latin America and the Caribbean in 1996-1997, analyses the implementation of World Trade Organization (WTO) dispute-settlement procedures that affect the trade within of the countries of the region, particularly the Central American countries, and the changes that are taking place in such policies. The third part (chapters V and VI) describes the highlights of the regional integration process in 1996 and 1997 and analyses certain aspects of fiscal harmonization. Lastly, the fourth part (chapters VII, VIII and IX) examines issues relating to access to markets for goods and services in the context of the Uruguay Round agreements.



## PRESENTACIÓN

La edición de 1997 de la publicación periódica **Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe** aporta información sobre tendencias de la economía internacional que inciden en el acceso de los bienes y servicios producidos por la región a los mercados mundiales, sobre el contexto legal del sistema internacional de comercio que condiciona en gran medida la capacidad de diseñar e implementar políticas comerciales en los países, sobre el comercio y las políticas comerciales de los países latinoamericanos y caribeños, y sobre el proceso de integración regional en América Latina y el Caribe.

En el capítulo I se presenta un examen de los pronósticos de las principales organizaciones internacionales sobre la economía mundial para el bienio 1997-1998, que se complementa con un análisis de algunas cuestiones estructurales. En particular, el sostenido crecimiento de la economía de los Estados Unidos desde marzo de 1991 ha llevado a preguntarse si la teoría de los ciclos económicos es adecuada para interpretar el desempeño de las economías avanzadas en un contexto de apertura internacional y de presión competitiva sobre los precios de los factores, los bienes y los servicios, que permitiría un crecimiento con baja inflación y bajo desempleo. A continuación se analizan algunos de los temas que plantea la estrecha vinculación entre el comercio de bienes y servicios y la inversión extranjera directa, entre otros la falta de una sólida teoría que explique esa relación, la determinación de la nacionalidad de las empresas en un contexto de elevada movilidad del capital, y los interrogantes sobre la convergencia o divergencia entre los patrones de ingreso de distintos países y dentro de un mismo país con el surgimiento de “economías basadas en el conocimiento”.

En el capítulo II se describen los cambios recientes en los “grandes espacios económicos regionales”, que se crearon en torno a las principales economías industrializadas y entre los que destaca el espacio económico europeo integrado por los 15 países miembros de la Unión Europea. Los otros grandes espacios, algunos de los cuales están en proceso de estructuración, se derivan principalmente de la política comercial de varias vías de los Estados Unidos plasmada en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) suscrito por Canadá, Estados Unidos y México y en las dos áreas comerciales en formación: el foro de cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Los países latinoamericanos y caribeños participan directamente en estos tres últimos grupos; además, la modificación de las políticas de los países de la Unión Europea influye en las condiciones de acceso de los bienes y servicios de la región. Por lo tanto, los efectos positivos y negativos que tienen para las economías latinoamericanas y caribeñas la formación de la Unión Económica y Monetaria y los cambios económicos e institucionales derivados de la integración de los países de Europa Central y Oriental en la Unión Europea deben ser evaluados atentamente.

En el capítulo III se examinan los argumentos presentados ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio y las decisiones emanadas de él, en especial las disposiciones sobre el trato nacional contempladas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y

Comercio (GATT) de 1994. Las interpretaciones de los textos jurídicos, realizadas por los juristas que integran los grupos especiales y de apelación, en virtud de las cuales se aceptan o rechazan los reclamos presentados por los países miembros inciden posteriormente en la 'legalidad' de los instrumentos de política comercial de los países; en general restringen el uso de políticas selectivas o que discriminan entre empresas nacionales y extranjeras, sea para el acceso a créditos, insumos y otros instrumentos de promoción comercial, o para la fijación de impuestos. Algunos de los fallos recientes de la OMC, entre otros el que se refiere a la política de comercialización del banano en la Unión Europea, son particularmente importantes porque han creado jurisprudencia en el comercio de servicios.

En el capítulo IV se examina el desempeño y las políticas comerciales de los países de América Latina y el Caribe entre enero de 1996 y julio-agosto de 1997. A diferencia de lo que ocurre con el modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones, normalmente asociado a los países de Asia oriental, en América Latina, las importaciones muestran una gran sensibilidad a la expansión de la actividad económica, lo que ha llevado a algunos analistas económicos a considerar que el modelo latinoamericano está impulsado por las importaciones. En toda la región, los países están acumulando déficit comerciales, de tal modo que los posibles superávits comerciales obedecen al bajo desempeño económico del país y no necesariamente a un mejor desempeño exportador. Sin embargo, se supone que las importaciones de insumos y bienes de capital deberán traducirse a la larga en un mejoramiento de las exportaciones.

Por otra parte, el seguimiento de la política comercial de los países latinoamericanos y caribeños plantea problemas metodológicos que deberán irse solucionando gradualmente. En primer lugar, a partir de los acuerdos de la Ronda Uruguay, el ámbito de la política comercial se amplió mucho, debido a la inclusión de la protección de los derechos de propiedad intelectual, el comercio de servicios, las medidas de comercio relacionadas con la inversión y las modificaciones hechas en la aplicación de las medidas de protección temporal, entre otras las salvaguardias y la protección contra la competencia desleal. En segundo término, las políticas nacionales están restringidas por los acuerdos intergubernamentales subregionales; esto significa que, cada vez más, la política comercial de los países miembros de un acuerdo de integración subregional tiende a ser objeto de una coordinación entre éstos. Existe, por lo tanto, un problema de clasificación de las políticas para una exposición sistemática que permita una comparación adecuada, además de la necesidad de distinguir entre el ámbito de acción específico de cada país y las medidas que forman parte del proceso de integración regional, que se analizan en el capítulo V. Asimismo, la política comercial incluye legislación, decisiones de organismos especializados e instituciones, que evolucionan a distintos ritmos, lo que dificulta la selección de los temas que deben exponerse en cada edición del **Panorama**.

En el capítulo V se describen los cambios más importantes que se han producido en los cuatro principales grupos de integración subregional establecidos en América Latina y el Caribe, es decir en el Mercado Común del Sur (Mercosur), la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM). Algunos de los acuerdos de libre comercio, bilaterales o plurilaterales, se examinan en el capítulo IV, en el contexto de las políticas comerciales de los países. La mayor parte de las actividades realizadas en el marco de estos esquemas está vinculada a la política arancelaria y la convergencia hacia el arancel externo común, pero es importante señalar la introducción gradual de reglas comunes en áreas tales como la legislación antidumping, la protección a los derechos de propiedad intelectual, el comercio de servicios y las políticas de competencia, entre otras.

En el siguiente capítulo se analizan algunos de los aspectos fiscales de la integración regional. Los economistas especializados en comercio internacional suelen olvidarse de la dimensión fiscal de los

aranceles y del papel que juegan en la recaudación fiscal. Sin embargo, como se desprende de los capítulos IV y V, tanto en algunos países centroamericanos como en la mayor parte de las pequeñas economías caribeñas, la disciplina arancelaria que implica un acuerdo subregional se ve dificultada por problemas fiscales. Asimismo, esquemas como el Mercosur, que opera como una unión aduanera incompleta, deben abocarse a la tarea de distribución del arancel externo común, entre los países miembros, para evitar la doble tributación. Por último, la experiencia de la Unión Europea demuestra que la armonización fiscal, a pesar de su importancia para evitar distorsiones en la asignación de los recursos, es un tema de difícil solución.

La cuarta parte de esta edición del **Panorama** contiene las versiones revisadas de tres documentos sobre la Organización Mundial del Comercio que se presentaron en el Seminario Regional de Política Comercial, organizado por la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL y celebrado en Santiago de Chile los días 3 y 4 de julio de 1997, con la participación de expertos en comercio internacional, funcionarios de los gobiernos latinoamericanos y de organismos regionales e internacionales como la ALADI, el SELA, la OMC y la UNCTAD. En el capítulo VII se examinan algunos de los acuerdos de la OMC que inciden en el acceso a los mercados de bienes, la relación entre las normas multilaterales y los compromisos regionales y subregionales, y los cambios institucionales realizados en los países latinoamericanos para cumplir con esas normas. En el capítulo VIII se analizan los compromisos multilaterales asumidos por los países de la región con la liberalización del comercio de servicios, en el contexto de procesos de privatización y desreglamentación que supusieron una liberalización unilateral "de hecho". Finalmente, en el capítulo IX se presenta el tema de las normas multilaterales en relación con las políticas de competencia, que este año se ha comenzado a discutir en la OMC, a partir de las decisiones adoptadas en la Conferencia Ministerial de Singapur de diciembre de 1996.



**PRIMERA PARTE**  
**ECONOMÍA INTERNACIONAL**



## Capítulo I

### TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

En los últimos 20 años, las economías nacionales se volvieron más integradas que en cualquier otro momento de la historia (CEPAL, 1996a, pp. 20-23). Esa interdependencia económica global está asociada a múltiples y complejas articulaciones transfronterizas entre mercados y entre actividades productivas y financieras.<sup>1</sup> Sea que se mida en términos de un crecimiento relativo del comercio mayor que el del producto o según el volumen de las transacciones financieras, la economía mundial ha experimentado cambios estructurales considerables, entre los cuales se incluye el papel protagónico otorgado por los gobiernos a las fuerzas de mercado y a los agentes privados, a través de programas de liberalización comercial, desreglamentación de mercados y privatización del patrimonio público.

Sin embargo, esos profundos cambios estructurales, a los que se suma la transformación de las economías industrializadas en economías de servicios basadas en el conocimiento y la tecnología, no están propulsando el crecimiento ni tampoco mejorando la distribución del ingreso y la riqueza, tanto entre países como dentro de ellos. Al contrario, las evidencias empíricas demuestran convincentemente que los procesos de globalización y de liberalización de las fuerzas de mercado han acrecentado las divergencias entre los niveles de ingreso de los países industrializados y los en desarrollo, y principalmente entre los grupos de ingreso dentro de cada país.<sup>2</sup>

Como estos temas requieren más espacio para un análisis adecuado, en este capítulo sólo se examinarán algunos de los rasgos de la economía mundial, destacándose las tendencias de corto plazo, el lento crecimiento del producto mundial y el comercio, y la existencia de economías dinámicas en las regiones en desarrollo. Por otra parte, la expansión prolongada de la economía de Estados Unidos, con tasas reducidas tanto de inflación como de desempleo, plantea algunos interrogantes respecto de la aplicación y eficacia de las teorías tradicionales sobre ciclos económicos en el caso de economías abiertas, en un contexto de competencia global. Algunos de los aspectos estructurales de la actual economía mundial que se seleccionaron fueron: la estrecha relación entre comercio e inversión y sus

---

<sup>1</sup> De acuerdo con la UNCTAD existen diferencias entre economía global e interdependencia económica global. La primera es aquella en la que empresas e instituciones financieras operan transnacionalmente, lo que determina el reemplazo de los Estados-nación, como entidades económicas, por formas supranacionales de organización económica y política. En el caso de la interdependencia económica global, los Estados nacionales continúan siendo la unidad económica básica, con una determinada dotación de recursos, esquemas institucionales y opciones de política que condicionan tanto el desempeño económico nacional como las fuerzas internacionales (UNCTAD, 1997, p. 70).

<sup>2</sup> La creciente concentración del ingreso ha sido el tema de estudios tan diversos como el *Economic Report of the President, 1997*; *Perspectivas de la economía mundial*, del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, de la UNCTAD, que presentan un valioso conjunto de datos (Estados Unidos, 1997a; FMI, 1997; UNCTAD, 1997).

implicaciones para las economías nacionales, las cuestiones a las que daría origen una posible “desterritorialización” de las actividades de las grandes empresas, y las consecuencias de un crecimiento excluyente para los países de América Latina y el Caribe.

### A. EL ESTADO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL: EL PRODUCTO Y EL COMERCIO MUNDIAL DURANTE EL BIENIO 1996-1997

La economía mundial registró un crecimiento cercano a 3% en 1996 y se prevé que seguirá expandiéndose a igual tasa en 1997 y 1998.<sup>3</sup> El comercio, por otra parte, sufrió una disminución significativa, tanto en volumen como en valor. Después de dos años consecutivos de avance a un ritmo excepcionalmente elevado, durante los cuales el volumen de las exportaciones mundiales de bienes creció 10%, en 1996 esta tasa se redujo a 4% (similar a la registrada durante el período 1990-1993) (OMC, 1997a, p. 1). La evolución del valor de esas exportaciones tuvo un cambio más pronunciado, ya que en 1996 su aumento fue de sólo 4% comparado con más de 19% en 1995 (véase el gráfico I.1). El comercio de servicios también creció un escaso 5%, después de haberlo hecho a razón de 14% en 1995 (OMC, 1997a, cuadros 1 y 3, pp. 2 y 4).

Por lo tanto, después de iniciar la década con un desempeño relativamente mediocre, la economía internacional, en su conjunto, está pasando por un período de crecimiento continuo (a pesar de la desaceleración observada en 1996). No obstante, para que pudiera disminuir la tasa de desempleo en los países industrializados y aumentar el ingreso per cápita promedio en los países en desarrollo, la tasa agregada debería ser superior a 3%. Por consiguiente, las perspectivas de corto plazo siguen apuntando a un bajo crecimiento y un elevado desempleo (UNCTAD, 1997, p. 3).

El incremento del producto en los países industrializados, determinado principalmente por el repliegue de las economías de la Unión Europea, se ha mantenido por debajo de 2.5%.<sup>4</sup> Los ajustes fiscales para adecuar esas economías al estricto programa de convergencia hacia la Unión Económica y Monetaria y la moneda única en 1999 restringieron el crecimiento en aquellos países a cerca de 1.5% (UNCTAD, 1997, cuadro 1). Estados Unidos mantuvo por sexto año su trayectoria de crecimiento ininterrumpido, iniciada en marzo de 1991, que ha sido una de las más largas de la posguerra (véase el gráfico I.2).<sup>5</sup> Además, el incremento del producto en 1996 (2.5%) fue generado en un contexto de baja tasa de desempleo (5.3% a fines de 1996), índices de inflación inferiores a 3% y disminución del déficit

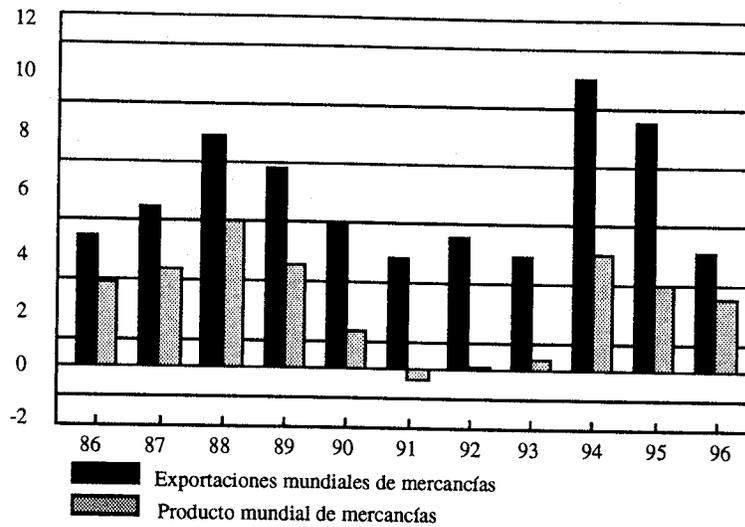
---

<sup>3</sup> El Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas de las Naciones Unidas estimó en 3% el crecimiento del producto mundial en 1996 (Naciones Unidas, 1997, cuadro 1.1, p. 2); para la UNCTAD, en cambio, la tasa fue de 2.8% (UNCTAD, 1997, cuadro 1). Las estimaciones del Fondo Monetario Internacional fueron las más optimistas (4.0%), pero como se mencionó en la edición de 1996 de *Perspectivas de la economía mundial*, el FMI utiliza la paridad del poder adquisitivo (*purchasing power parity*) de los tipos de cambio y sus cifras no pueden compararse con las calculadas por las Naciones Unidas, que computa el crecimiento del producto de cada grupo de países a partir de los PIB nacionales, a precios y tipos de cambio de 1988 (FMI, 1997, cuadro 1, p. 5).

<sup>4</sup> La estimación de la UNCTAD es de 2.3% y la de las Naciones Unidas, 2.4% (UNCTAD, 1997, cuadro 1; Naciones Unidas, 1997, cuadro 1.1, p. 2).

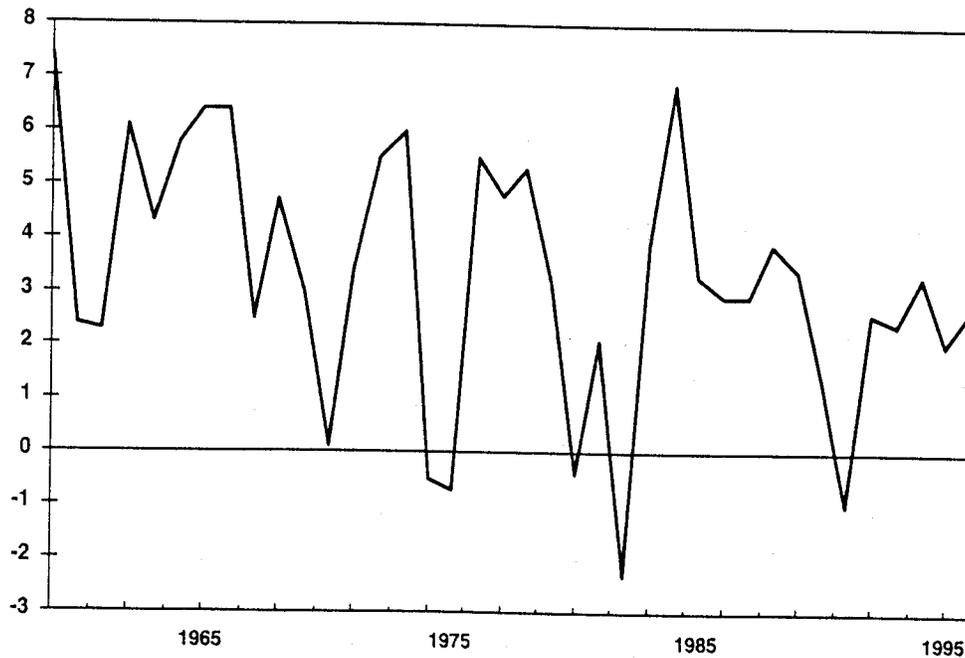
<sup>5</sup> La Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Bureau of Economic Analysis) identifica nueve fases de expansión en la posguerra, medidas desde el punto más bajo hasta el máximo, que se mantuvieron durante 50 meses en promedio. Las más largas duraron 106 meses (en los años sesenta) y 91 meses (en los años ochenta) (Estados Unidos, 1997b).

Gráfico I.1  
**CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN Y  
 LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS**  
*(Variación anual en porcentajes)*



Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Gráfico I.2  
**ESTADOS UNIDOS: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO  
 NACIONAL BRUTO, 1959-1996**  
*(Variación anual en porcentajes)*



Fuente: Estados Unidos. Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio, "Frequently Requested NIPA Data: History [<http://www.bea.doc.gbo/bea/sumnip-d.html>], 1997.

fiscal a aproximadamente 1.5% del PIB (Naciones Unidas, 1997, p. 12; UNCTAD, 1997, p. 9).<sup>6</sup> La economía japonesa retornó a la senda del crecimiento, por primera vez desde 1991, como resultado de un programa de gasto público masivo iniciado en 1992 (Naciones Unidas, 1997, p. 15).

En 1996, la tasa de crecimiento de los países en desarrollo fue la más elevada de esta década, pues alcanzó a un promedio de 5.6%, comparado con 5% durante el período 1993-1995, y menos de 3.5% en los primeros años noventa. Ese resultado es atribuible a la recuperación de las economías latinoamericanas en 1996, aunque a niveles modestos (3.3%) y, principalmente, al crecimiento más vigoroso registrado en África (3.9%), donde se mantuvo la recuperación económica iniciada en 1994, aprovechando el alza de los precios de algunos productos básicos. El ritmo de crecimiento de los países de Asia fue nuevamente el más elevado (6.3%). Solamente 3 de los 14 principales países de Asia oriental y meridional (Hong Kong, Bangladesh y Sri Lanka) presentaron tasas inferiores a 5% (aunque superiores a 3.8%). Además, el crecimiento de la economía de China se mantuvo cerca de 10% (UNCTAD, 1997, cuadro 5).

Finalmente, el producto de las economías en transición de Europa central y oriental volvió a caer en 1996, aunque el desempeño del conjunto fue bastante heterogéneo; las tasas más negativas se registraron en Bielorrusia, Bulgaria, la Federación de Rusia, la República de Moldavia y Ucrania (UNCTAD, 1997, cuadro 7).

Para 1997 no se anticipan grandes modificaciones en el panorama internacional y el volumen de las exportaciones de bienes no debería exceder el 4% anotado en 1996, manteniéndose las elevadas tasas de 1994 y 1995 como excepcionales (véase el gráfico I.1). El PIB de Japón cayó 2.9% en el segundo trimestre, lo que vino a anular el crecimiento de 1.4% observado en el primero y tornó difícil lograr el objetivo de un incremento de 1.9% previsto para 1997. Las economías de Europa occidental pueden proseguir en la trayectoria de recuperación que iniciaron a mediados de 1996, cuando los estímulos generados por una política monetaria menos restrictiva y una mayor demanda externa compensaron los efectos negativos de políticas fiscales muy estrictas (Naciones Unidas, 1997, p. 15).

Sin embargo, esos promedios encubren cambios estructurales considerables que están ocurriendo en las economías más avanzadas y en la organización de la producción, respecto de los cuales muchos analistas piensan que pueden alterar las teorías sobre el crecimiento de corto plazo y los ciclos económicos. La actual expansión de la economía de Estados Unidos, con bajas tasas de inflación y desempleo, y un crecimiento continuo basado en inversiones y aumentos de productividad, a mediados de su séptimo año consecutivo, plantea varias cuestiones sobre las relaciones entre crecimiento, empleo e inflación.<sup>7</sup> Altos funcionarios de la administración estadounidense aluden a una “nueva economía” en la que: i) la competencia internacional entre empresas favorece el control de los costos e impide la elevación de los precios, tanto de los productos como del trabajo; ii) la eliminación de los inventarios y una mejor programación del uso de la capacidad instalada de las empresas, posibilitada por métodos organizativos e inversiones en tecnologías de información, conjugada con el abastecimiento externo (*outsourcing*), estabiliza la relación entre demanda y producción; y iii) se logran aumentos de productividad como resultado de inversiones en tecnología, que todavía no son plenamente captados por los datos estadísticos (*Business Week*, 1997a, pp. 41-46).

<sup>6</sup> La estimación oficial es de 2.8% para el PIB de 1996 de los Estados Unidos (Estados Unidos, 1997c). Entre 1992 y el segundo trimestre de 1997, el PIB de los Estados Unidos pasó de 6.2 a 8 billones de dólares (Estados Unidos, 1997d, cuadro 1.1, p. 40).

<sup>7</sup> Para 1997 se proyecta un crecimiento de 4% del PIB, una creación neta de 2.5 millones de empleos, y una tasa de desempleo de 4.9% (Estados Unidos, 1997e).

Esas cuestiones, que son todavía materia de especulación intelectual, dado que no existe información que permita una evaluación de conjunto, se insertan en el nuevo contexto de relaciones económicas que se está gestando, del cual se seleccionaron algunos aspectos que serán examinados a continuación.

## B. ASPECTOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL<sup>8</sup>

En las últimas dos décadas, las transacciones de bienes, servicios, capitales y tecnología cambiaron las características de la economía mundial al determinar una integración más estrecha entre las economías nacionales y entre mercados. Esa globalización de los mercados es un complejo resultado de relaciones múltiples que fueron estableciéndose durante el período entre políticas públicas, cambios institucionales y tecnológicos, y fuerzas microeconómicas (empresas y mercados). Separadamente, ninguno de estos factores explica el proceso de profundas transformaciones en la organización de la producción, el comercio y la competencia mundial que configuran una etapa más compleja del proceso de internacionalización y progresiva interdependencia de las economías (CEPAL, 1996a, pp. 19-24).

En su mayoría, las grandes empresas transnacionales supieron aprovechar las oportunidades abiertas por la desreglamentación y apertura de los mercados, la mayor tolerancia introducida en las políticas de competencia de los países industrializados con respecto a las fusiones entre grandes empresas, y la amplia difusión internacional de las tecnologías de información. Los progresos tecnológicos permitieron adoptar modos de organización más descentralizados, y también aumentaron la comercialización de bienes y servicios.

El papel protagónico de esas empresas en la organización internacional de la producción y en los flujos de comercio plantea un sinnúmero de cuestiones. En las próximas secciones se abordan algunos de los temas que surgen de la estrecha relación entre comercio e inversión, y entre la empresa transnacional y el Estado-nación, así como las características del “desarrollo excluyente” que podría asociarse a la nueva economía global.

### 1. Comercio e inversión

Entre 1985 y 1995, los flujos anuales de inversión extranjera directa (IED) aumentaron de casi 60 000 millones a 315 000 millones de dólares, mientras que el valor de las exportaciones mundiales de mercancías subió de 1.95 billones a 4.9 billones de dólares durante el mismo período. Por lo tanto, en ese decenio, las corrientes de inversión extranjera directa pasaron de 3% a casi 7% del valor de las exportaciones, pero aún son mucho menos importantes que las de comercio.<sup>9</sup> Además, la relación entre el crecimiento de la IED y el del comercio mundial ha sido fluctuante: entre 1986 y 1989, y posteriormente en 1995, las tasas de incremento de la inversión extranjera directa fueron superiores a las del comercio

<sup>8</sup> Esta sección está basada en Ventura-Dias y Mattos (1997).

<sup>9</sup> Esta afirmación sólo es válida para los flujos de inversión extranjera directa. Los movimientos diarios en los mercados de cambio se estiman en cerca de 1.2 billones de dólares, lo que equivale aproximadamente a 85% de las reservas cambiarias de todos los países del mundo (FMI, 1997, p. 61).

mundial, mientras que entre 1983 y 1984 y 1990 y 1994 se dio la situación contraria, y la IED evolucionó por debajo del comercio mundial (OMC, 1996a, p. 7).<sup>10</sup>

Cabe señalar que la inversión extranjera directa es mucho más concentrada que el comercio: cerca de dos terceras partes de los flujos totales se dirigieron hacia los 10 principales países receptores, en tanto que los 100 menores sólo percibieron el 1% de ese total. La concentración es aún mayor en el caso de los flujos de salida, dado que sólo cinco países (Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido) generaron los mismos dos tercios del total (UNCTAD, 1996a). Además, únicamente cuatro (México, Malasia, Argentina y Brasil) de los 20 principales receptores no están incluidos entre los 20 primeros países de origen. En otras palabras, 16 de los países que más exportan capital son también los mayores receptores de inversión (OMC, 1996a, p. 9).

La menor importancia relativa de los flujos de inversión extranjera directa en comparación con el valor del comercio de bienes no expresa su real influencia en los patrones de comercio de un país, ejercida por ejemplo, a través del comercio intrafirma, es decir, del intercambio de bienes y servicios que se produce dentro de las empresas multinacionales. La creciente participación de los productos intermedios en el comercio internacional es, en gran medida, atribuible a este tipo de transacción, dado que las empresas filiales producen para sus casas matrices componentes específicos que se integran en el producto final (ICE, 1996, p. 6). La participación de las exportaciones intrafirma en las ventas externas totales de un país puede variar entre 38% en el caso de Suecia y 24% en el de Japón. Igualmente, se estima que la proporción correspondiente a las importaciones intrafirma en las importaciones totales de un país fluctúa entre 14% en Japón y 43% en Estados Unidos (UNCTAD, 1996a, p. 103).

Para reducir sus costos, las empresas externalizan la producción de bienes y servicios, lo que genera flujos de comercio interno y externo dentro de las redes empresariales (*firm networks*), al mismo tiempo que fortalecen su capacitación tecnológica mediante la internalización de actividades por la vía de fusiones con otras empresas innovadoras o su adquisición, acuerdos de cooperación o alianzas basadas en la colaboración entre firmas independientes en torno de un programa común. Redes y alianzas no son en realidad incompatibles: una empresa puede externalizar algunas de sus actividades en sectores en que ya haya logrado cierto grado de madurez, y simultáneamente acordar alianzas tecnológicas para desarrollar nuevos productos o procesos.<sup>11</sup>

El actual conocimiento empírico permite distinguir, en el caso de los bienes, entre la inversión extranjera directa *vertical* y la *horizontal*: la primera se refiere a empresas que localizan diversas etapas de producción en distintos países, de acuerdo con la intensidad de su uso de los factores de producción, para aprovechar los diferenciales de costos. Este comportamiento sugiere que, de cierta manera, las empresas transnacionales estarían interesadas en las "ventajas absolutas" (pre-Ricardianas) con que cuentan los países receptores de este tipo de inversión. Por otra parte, la inversión extranjera directa

<sup>10</sup> Como bien se señala en el documento de la OMC, la literatura sobre inversión extranjera directa incluye muchos estudios de casos particulares que no permiten extraer conclusiones generales o identificar tendencias sistemáticas. Los movimientos de inversión extranjera directa en los últimos 12 años sufrieron el impacto de la evolución cambiaria de las monedas de Japón y Europa con respecto al dólar, además de las grandes fusiones y adquisiciones para preparar el Espacio Único Europeo.

<sup>11</sup> Las alianzas entre empresas de distintos países no constituyen novedad: las transnacionales están acostumbradas a establecer relaciones (*joint-ventures*) con empresas locales para cumplir requisitos de propiedad local o de compras de insumos nacionales; otras asociaciones entre empresas se relacionan con productos no pertenecientes a la actividad considerada central por la empresa transnacional. Sin embargo, en los años ochenta, surgió un nuevo tipo de alianza, más concentrada en procesos, productos y mercados estratégicos (Mytelka, 1991).

*horizontal* consiste en realizar en países diferentes actividades de producción similares, aprovechando ventajas de localización derivadas de la cercanía de los mercados consumidores (OMC, 1996a, pp. 14 y 15). El tamaño del mercado consumidor (además de otras variables que dependen del país) sería, por lo tanto, un factor determinante para la localización de este tipo de inversiones; en algunos estudios se sugiere que, en esos casos, la inversión extranjera directa puede reemplazar el comercio (UNCTAD, 1996a, pp. 123 y 124).

En estudios sobre las empresas transnacionales de Estados Unidos se observa que anteriormente sus estrategias multinacionales apenas generaban corrientes de bienes y servicios (incluyendo tecnología), entre la casa matriz y cada una de sus filiales. En la literatura reciente se plantea que el crecimiento del comercio intrafirma es la consecuencia directa de estrategias complejas de integración de las actividades de las empresas (que las nuevas tecnologías de información y organización hacen posible), de las que resulta una creciente especialización y dispersión geográfica de sus operaciones. Consecuentemente, las ventas intrafirma ya no se limitan a la relación matriz-filial, sino que ha aumentado significativamente el flujo entre filiales. Estas operaciones, que en 1997 representan 37% del total de las exportaciones intrafirma del sistema de empresas transnacionales de Estados Unidos, en 1993 tenían una participación de 60% del total. En la medida en que se tornan más complejas las estrategias corporativas de integración, más evidente se vuelve el surgimiento de sistemas corporativos verdaderamente internacionales (UNCTAD, 1996a, p. 104).

En el caso del Japón, las relaciones entre inversión extranjera directa y comercio han sido distintas desde un principio. Para los analistas japoneses, el modelo de la IED de Japón se ha orientado hacia el comercio, al contrario del de Estados Unidos, que tenía un sesgo anti-comercio. En el primero, esta inversión era guiada por la evolución de los patrones de ventajas comparativas entre los países receptores y Japón. Como consecuencia, la inversión interna dejaba de fluir hacia los sectores que perdían competitividad (productos con uso intensivo de trabajo), y la producción era reubicada en países con mano de obra más barata para abastecer tanto el mercado japonés como los de terceros países. Sin embargo, la inversión agregada no se reducía en Japón, ya que la industria destinaba esos recursos a sectores tecnológicamente más sofisticados. Esta explicación se repite en el famoso modelo de desarrollo regional “en cuña” (*flying geese*), que describe los ciclos de vida de varias industrias a lo largo del proceso regional de desarrollo económico y la transferencia de industrias de un país a otro (Akyüz, 1996, pp. 4 y 5).

Existen evidencias de que en Japón las relaciones entre inversión extranjera directa, inversión interna, y exportaciones fueron complementarias en un primer período, durante el cual la IED contribuyó a la expansión del comercio del país. En la época más reciente, la inversión extranjera directa pasó a ser un sustituto de la inversión nacional y dejó de apoyar las exportaciones japonesas (Akyüz, 1996, p.10).

Según una encuesta realizada últimamente por el Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón sobre las operaciones de las empresas niponas con filiales en otros países del Asia Pacífico (4 300 en total), una parte sustancial de sus ventas externas de mercancías correspondía a exportaciones hacia terceros mercados, principalmente de los países de Asia y de América del Norte, y sólo una pequeña proporción, constituida en general por productos primarios, petróleo, carbón y textiles, era exportada directamente al Japón. Aparentemente, el mismo patrón se mantiene en el caso de las

ventas de las filiales de empresas japonesas en América Latina y el Caribe, aunque los países de la región no están incluidos entre dichos terceros mercados (Kuwayama, 1997a, pp. 15-18).<sup>12</sup>

El principal problema que enfrenta el modelo de crecimiento armonioso de la inversión extranjera directa, el comercio y la inversión interna de Japón y el Asia oriental es que el ritmo de crecimiento de la capacidad tecnológica tiene claros límites. El país líder tiene que ser capaz de innovar constantemente productos y procesos, a la misma velocidad con la que los demás países adoptan las innovaciones y acumulan capital físico y humano. Asimismo, el tamaño de los mercados para los nuevos productos tiene que ser equivalente al del que consumía los productos reemplazados (Akyüz, 1996, p. 5).

Por lo tanto, no hay resultados concluyentes sobre las relaciones de complementariedad o sustitución entre la inversión extranjera directa y los flujos de comercio, es decir, antecedentes, que indiquen si sus interrelaciones son positivas o negativas: la producción local puede determinar el aumento o la disminución del comercio neto dependiendo de varias condiciones adicionales. Lo que existe son indicaciones de los factores determinantes de la localización de las actividades productivas de las empresas en los distintos países (Dunning, 1993; Porter, 1991; OCDE, 1992).

## 2. Empresa, Estado y nación

La magnitud de los recursos de que disponen las grandes empresas transnacionales, los instrumentos con que cuentan para captar y procesar la información necesaria a fin de ampliar y diversificar sus negocios, y la ocupación sistemática de los mercados sectoriales y geográficos sugieren que dichas empresas se han convertido en meros conductos de recursos a través de jerarquías corporativas desarraigadas. Según una corriente de pensamiento se considera que el poder sobre las decisiones económicas se está desplazando desde los Estados (instituciones con territorios delimitados) a otros entes sin territorios definidos, sean jerarquías empresariales o mercados internacionales. Los estudios se centran en la descripción y el análisis de los comportamientos de las empresas en una economía global y de las consecuencias de sus estrategias para los mercados (Storper, 1995, pp. 265 y 266).<sup>13</sup>

Existe, sin embargo, otra corriente cuyos expositores consideran que organizaciones y mercados están fuertemente enraizados en un contexto institucional específico, y que su comportamiento es condicionado por las estructuras políticas, sociales y de negocios que los rodean (existe una interacción entre organización y ambiente) (Håkansson y Snehota, 1989). En esa literatura se identifican varios modelos nacionales de internacionalización distintos, que se expresan en términos de relaciones entre empresas matrices, entre empresas matrices y sus filiales, y entre empresas y sus gobiernos. Los análisis se centran principalmente en las relaciones entre instituciones, mercados y empresas.

En un estudio reciente se demostró que, a diferencia de lo planteado por varios autores sobre la emergente economía global, las empresas transnacionales continúan diferenciándose sistemáticamente en sus estructuras internas (*governance*), en las formas de financiamiento a largo plazo, en sus enfoques de investigación y desarrollo (I y D), y en sus inversiones y estrategias de comercio intrafirma. La

<sup>12</sup> Esos resultados deben ser vistos con cierta reserva, pues del total de las ventas sólo un 40% a 60% puede ser desglosado por sectores y destinos (Kuwayama, 1997, pp. 15 y 17).

<sup>13</sup> Storper (1995 p. 267) define como actividad económica "completamente territorializada" aquella vinculada a activos (que incluyen prácticas y relaciones) no disponibles en muchos otros lugares y que no pueden ser fácil o rápidamente creados o imitados. Por lo tanto, no existe sustitución de localizaciones y el número de alternativas viables es reducido.

conclusión es que la existencia en el plano nacional de instituciones permanentes y un sistema propio de valores es fundamental para dar forma y orientación a las decisiones más cruciales de las empresas. Por lo tanto, la nacionalidad de éstas es todavía un factor determinante de la naturaleza de su adaptación al actual patrón de competencia internacional (Paul y Reich, 1997).

No existe consenso en la literatura económica sobre si los gobiernos deben desconsiderar la naturaleza de la propiedad de las empresas en sus planes de desarrollo, o si la nacionalidad de éstas les debe ser indiferente tratándose de la creación de empleos y riqueza en sus países. Reich (1992), por ejemplo, sugirió que las grandes empresas transnacionales son atraídas por los “factores estáticos” de la producción internacional: la preparación de los recursos humanos, la educación y capacitación de los trabajadores y la calidad de la infraestructura y los servicios públicos básicos. Su conclusión era que los intereses nacionales no se verían afectados por la propiedad de los activos —la nacionalidad de las empresas— y que los gobiernos debían desarrollar los recursos básicos para atraer esa inversión extremadamente móvil. Otros analistas (Borras, 1994; Cohen, 1994; Tyson, 1992) mantienen que la propiedad de los activos es importante, ya que la producción de tecnologías, bajo el control de empresas nacionales, resulta esencial por razones tanto de seguridad nacional como políticas, ya que las grandes empresas tienden a concentrar las actividades de innovación tecnológica en sus países sede.

Como se ha señalado en un informe del Instituto de Comercio Exterior de España, la idea de una economía global sigue siendo un mito, dado que aproximadamente 75% del valor agregado de las empresas transnacionales todavía es generado en sus mercados internos. Asimismo, al analizar las 100 principales empresas del mundo, según la clasificación de la revista especializada *Fortune*, se comprueba que por lo menos unas 20 de ellas recibieron ayuda de sus gobiernos respectivos, vía subvenciones y compras públicas (ICE, 1996, p. 8).

En un listado de 45 grandes empresas con ventas anuales totales superiores a 3 000 millones de dólares y más de 40% de éstas originado fuera del país sede, sólo en seis de ellas había más de 30% de las acciones en manos de extranjeros y en 12 figuraban (minoritariamente) extranjeros entre los altos ejecutivos. Las empresas emplean cada vez a más extranjeros en los puestos ejecutivos de sus filiales locales. Además, los presidentes de Xerox, Siemens, Nissan y Sony no dudan en considerar que sus empresas son, respectivamente, estadounidense, alemana y japonesas (*Business Week*, 1997b, pp. 57 y 58).<sup>14</sup>

La empresa sin Estado (*stateless corporation*) no existe; aún más, si bien hasta puede ser viable gracias a los actuales medios técnicos y organizativos, nada indica que sea deseable. A diferencia de lo que algunos autores sostienen, el Estado-nación no ha dejado de existir y no hay indicios de que vaya a desaparecer incluso en un futuro lejano.<sup>15</sup> Por lo tanto, los intereses particulares de las empresas deben ser evaluados con respecto a los intereses colectivos de la nación y el Estado. Evidentemente, las operaciones globales de una empresa pueden coincidir con los intereses nacionales del país receptor cuando aumentan las ventas, se crean empleos de calidad (lo que eleva los ingresos y elimina así la razón que inicialmente atrajo la empresa al país), se transfiere tecnología y se mejora la capacitación

<sup>14</sup> Algunas de las grandes empresas transnacionales con sede en países pequeños, como la Nestlé (Suiza), Electrolux, SKF y ABB (Suecia) o Unilever (doble nacionalidad, Inglaterra y Holanda), tienen un número mayor de extranjeros, en general europeos, en sus juntas directivas.

<sup>15</sup> Ohmae (1993 p. 78) propone que el Estado-nación ya no es funcional, y que los Estados-regiones están definiendo las líneas que realmente importan en el mapa económico global. Las fronteras de estos Estados-regiones son diseñadas por la mano invisible del mercado global de bienes y servicios.

tecnológica nacional, se generan utilidades que son reinvertidas localmente y aumenta la recaudación fiscal. Sin embargo, no hay ninguna razón para suponer que la convergencia de intereses sea automática.

Por el contrario, la organización transfronteriza de la producción por parte de conglomerados de empresas extranjeras —que pueden o no comprender empresas nacionales— incide de manera directa en el diseño de la política económica de los países receptores de la inversión. En primer lugar, la concentración de la toma de decisiones en grandes empresas oligopolísticas puede traducirse en incrementos de las prácticas restrictivas en los mercados en que estas empresas operan. En segundo lugar, el comercio intrafirma y la política de precios de transferencia de las empresas transnacionales pueden introducir distorsiones en la asignación de los recursos guiada por los mercados, y contribuir a la evasión fiscal. Ese comercio puede también repercutir negativamente en el balance de pagos y la eficacia de las políticas cambiarias. Además, algunos autores han señalado que la gran movilidad de la inversión extranjera directa no permite garantizar su permanencia en el país receptor. En las definiciones de inversión extranjera directa parece obviarse la creciente facilidad con que los inversionistas de los países industrializados obtienen y desechan el control de empresas mediante fusiones y adquisiciones en los mercados financieros (Kregel, 1996).<sup>16</sup>

### 3. Globalización: ¿modelo excluyente?

Como ya se ha señalado, 16 de los principales países exportadores de inversión extranjera directa son también los mayores receptores. Las empresas transnacionales, de acuerdo con Dunning (1993), están interesadas en economías de aglomeración y la proximidad de empresas proveedoras, los recursos tecnológicos y la infraestructura de I y D con que se cuenta en las economías industrializadas. Una gran parte de la inversión extranjera directa reciente se ha vinculado a procesos de megafusión entre grandes empresas con vistas a permitir la división de los gastos en I y D que exigen algunos sectores, como el químico y el farmacéutico, o para lograr las economías de escala necesarias en sectores más tradicionales, como la industria alimentaria.

Esos antecedentes dan lugar a varios interrogantes en relación con la naturaleza del proceso de globalización y su capacidad para incluir países y empresas de diversos tamaños. Esas preocupaciones se acentúan, además, al percibirse claros indicios de que la estructura de las economías más desarrolladas está experimentando cambios fundamentales que las convierten en lo que se ha denominado “economías basadas en el conocimiento” (*knowledge-based economies*), es decir, directamente fundadas en la producción, distribución y uso del conocimiento y la información. Según la OCDE, esta tendencia se refleja en el crecimiento de las inversiones en tecnología avanzada e industrias que la utilizan, en trabajo altamente calificado y en aumentos de productividad en los países miembros (OCDE, 1996a).

Es importante señalar que la revolución de la información empezó a mediados de la década de 1970, con el espectacular descenso del precio de la capacidad computacional o, al revés, con el tremendo aumento de la capacidad computacional: en términos reales, el precio de la capacidad de procesamiento de los computadores disminuyó a una tasa promedio de 30% anual durante las dos décadas pasadas; por su parte, la capacidad para transportar información de la red global de computadores, teléfonos y televisión aumentó un millón de veces (Herring y Litan, 1995, en FMI (1997, cuadro 11, p. 46)). En la

---

<sup>16</sup> Claessens, Dooley y Warner (1993) sugieren que un inversionista en bienes físicos puede, con mucha facilidad, endeudarse en el país receptor con el objeto de exportar capital, provocando así una rápida salida de éste.

actualidad, un pequeño computador portátil tiene más capacidad de procesamiento de información que uno de 10 millones de dólares a mediados de los años setenta.<sup>17</sup>

El rasgo más sobresaliente de las tecnologías de información (semiconductores, computadores, programas de computación y telecomunicaciones) y que las distingue de las olas tecnológicas que las precedieron (energía a vapor o electricidad) es su ubicuidad: pueden ser aplicadas a todos los sectores de la economía, sean las manufacturas, la administración, los servicios o la agricultura. Son insumos importantes para la producción de bienes y servicios (como lo fueron la energía a vapor y la electricidad), pero a la vez son bienes, como los computadores, y servicios, como los programas de computación.

Esas características son bien conocidas y el tema de la transformación tecnológica ha sido objeto de voluminosos estudios. Sin embargo, las tecnologías de información no tenían la visibilidad económica que los analistas señalaban: hasta hace muy poco, el segmento de estas tecnologías no era lo suficientemente grande como para influenciar a toda la economía. Entre 1983 y 1993, el crecimiento del gasto en productos de alta tecnología en Estados Unidos, país que exhibe el porcentaje más elevado de computadores (35%) con respecto a la población, no fue superior al del resto de la economía.<sup>18</sup> De hecho, el gran salto ocurrió en los últimos tres años: entre fines de 1993 y 1996, el producto de la industria de componentes de tecnología avanzada pasó de 289 100 a 420 300 millones de dólares (un incremento de 15% en relación con 1995), de los cuales 282 000 millones representaron el gasto de consumidores y empresas en productos de tecnología de información (*hardware*), sin incluir los servicios. Este monto superó en 17% al destinado a la compra de automóviles nuevos, en 47% el gasto en nuevas viviendas, y en 168% el insumido en construcciones comerciales e industriales, lo que llevó a un autor a concluir que las industrias de alta tecnología, principalmente en la rama de la información, habían reemplazado a los sectores automotor y de la construcción como determinantes de los ciclos económicos de corto plazo (Mandel, 1997, p. 54).<sup>19</sup>

En 1996, se estima que cerca de 33% del PIB de los Estados Unidos fue generado por las industrias de tecnología avanzada (un conjunto difícil de medir, ya que incluye desde los productos vinculados a Internet hasta la televisión por satélite), y que en el país existían nueve millones de trabajadores empleados en estos sectores.<sup>20</sup> Asimismo, en ese año dichos empleos aportaron entre 20% y 25% del crecimiento del salario real (Mandel, 1997, p. 54).<sup>21</sup>

En 1994, las exportaciones del rubro de máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones (469 000 millones de dólares) representaron cerca de 11.5% del total mundial, un salto considerable en comparación con 4.2% en 1980 y 8.8% en 1984 (OMC, 1995, p. 83).

---

<sup>17</sup> De acuerdo con datos publicados en la revista *The Economist*, a principios de los años setenta no existían más de 50 000 computadores en todo el mundo, mientras que a fines de 1996 había cerca de 140 millones. Además, los automóviles tienen prácticamente la misma capacidad de procesamiento de información que el primer vehículo que aterrizó en la luna en 1969 (*The Economist*, 1996, p. 4).

<sup>18</sup> Entre 1988 y 1993, el producto de las industrias de alta tecnología creció gradualmente, pasando de 215 700 millones a 289 100 millones de dólares (Mandel, 1997, p. 54).

<sup>19</sup> Entre 1990 y 1996, los gastos de las empresas estadounidenses en tecnologías de información aumentaron de 30% a 40% del total de sus inversiones (*The Economist*, *op. cit.*, p. 13).

<sup>20</sup> En la revisión de la economía mundial de la revista *The Economist* (*ibid.*, p. 20) se menciona que desde 1990 la industria del cine en los Estados Unidos ha creado más empleos que todas las empresas automotrices, farmacéuticas y hoteleras en conjunto.

<sup>21</sup> Según estimaciones de la OCDE, más de 50% del PIB de las mayores economías de esa agrupación se basa en el conocimiento (incluidas educación, comunicaciones e información) (OCDE, 1996a, p. 9).

Esas cifras confirman, a su vez, las recientes teorías sobre el crecimiento, en las que el conocimiento y la tecnología son considerados como factores esenciales en la dinámica de crecimiento de las economías.<sup>22</sup> En estos modelos se reconoce la importancia de la inversión en I y D, educación y capacitación, así como de las nuevas estructuras gerenciales y organizaciones capaces de adaptarse a las nuevas tecnologías, como factores endógenos de crecimiento, dado que son generados por el propio proceso económico.

Para la economía basada en el conocimiento, la difusión y la utilización de la información son tan importantes como su creación. La capacidad efectiva para recolectar y utilizar el conocimiento disponible se convierte en el principal factor determinante del éxito de empresas y economías nacionales. El proceso de innovación, a su vez, abandona la secuencia tradicional de invención, desarrollo y comercialización de nuevos productos, para transformarse en un proceso multidimensional, que incluye mejoramientos graduales de productos existentes, aplicación de tecnologías en uso a nuevos mercados y utilización de nuevas tecnologías en mercados existentes. Cada país debe crear un sistema de innovación en el que participen diversos actores —empresas, laboratorios, instituciones académicas y consumidores—, de modo que pueda establecerse una retroalimentación constante entre ciencia, ingeniería, desarrollo del producto, manufactura y comercialización (OCDE, 1996a, p. 14).

Esas descripciones contienen elementos de participación e inclusión muy seductores, ya que el conocimiento es un “bien” que tiene características no económicas conocidas: su consumo puede extenderse infinitamente sin que su “volumen” disminuya. El conocimiento y la información tienden a ser abundantes; en la práctica, el conocimiento aumenta a medida que su utilización se difunde a más segmentos de la sociedad. Lo que sí escasea es la capacidad de utilizarlo en forma apropiada. Sin embargo, la sociedad del conocimiento implica otros elementos condicionantes, ya que muchos tipos de conocimiento no pueden ser transferidos entre organizaciones o entre individuos si no se crean vínculos específicos y relaciones de aprendizaje, o se invierten recursos sustanciales en la codificación y transformación del conocimiento en información (OCDE, 1996a, pp. 11 y 12).

La caracterización de las economías de la OCDE como basadas en el conocimiento, con posibilidades de entrar en un nuevo ciclo “virtuoso” de crecimiento, en comparación con los rasgos opuestos de las economías latinoamericanas, aun las más avanzadas, crea la sensación de que la brecha entre ambas tiende a ensancharse. Pero también en los países industrializados se han generado amplios sectores rezagados, así como un nuevo dualismo entre trabajadores con formación adecuada o insuficiente, y entre funcionarios de nivel ejecutivo y los directamente encargados de la producción.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> De hecho, la “nueva teoría del crecimiento” representa la inclusión y la formalización, en la teoría económica convencional, de factores como inversión y tecnología, que los economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx y los seguidores de la tradición schumpeteriana siempre consideraron como determinantes de la generación de la riqueza de las naciones.

<sup>23</sup> La ampliación de la desigualdad salarial en Estados Unidos ha sido ampliamente documentada en el *Economic Report of the President, 1997* (Estados Unidos, 1997e, cap. 5, pp. 163-188). En los informes de 1997 del FMI y la UNCTAD se incluyen antecedentes y referencias bibliográficas al respecto (FMI, 1997; UNCTAD, 1997). En la revista *Business Week* se mencionó también un estudio realizado por Arthur B. Kennickell, de la Reserva Federal, y R. Louise Woodburn, en el que se demuestra que entre 1992 y 1995, período durante el cual el patrimonio de las unidades familiares se incrementó en más de 2.7 billones de dólares, la participación del 1% más rico aumentó de 30.2% a 35.1%, con un patrimonio promedio de 7.2 millones de dólares; la del 90% de las familias, en tanto, disminuyó de 32.9% a 31.5%, con un patrimonio promedio inferior a 73 000 dólares (que se reduce a 40 000 dólares al restar la deuda hipotecaria) (*Business Week*, 1997, p. 20).

Los gravosos costos del ajuste al nuevo orden global están siendo asumidos por los grupos sociales más vulnerables, tanto en los países avanzados como en los en desarrollo. Por lo tanto, son quienes trabajan en los sectores más tradicionales de la producción (entre los que se incluyen los textiles y el vestuario, pero también los bienes de consumo duradero y la producción de automóviles), los que perciben la competencia de plantas alternativas localizadas en el extranjero, donde las empresas que los empleaban encuentran mano de obra de productividad similar, pero más barata. Como consecuencia, en varios segmentos de población de los países industrializados ha surgido un creciente rechazo al comercio internacional, así como presiones para que se impongan restricciones más severas a las importaciones provenientes de países con condiciones laborales distintas.

Evidentemente, no existen soluciones fáciles y rápidas para problemas complejos como el desempleo estructural, la segmentación de los mercados laborales y la reconversión industrial. Muchos analistas concuerdan en que la formación de recursos humanos y los planes educacionales compatibles con las necesidades de la era de la información y el conocimiento son factores clave para la creación de empleos. Sin embargo, esas políticas demoran en producir los efectos deseados.<sup>24</sup> En un contexto de desempleo prolongado, como el que existe en la mayoría de los países europeos y en muchas regiones de los Estados Unidos, será muy difícil convencer a esos hombres y mujeres de la importancia de promover la expansión del comercio y la inversión, así como la globalización de las empresas, para hacer más eficiente la asignación de recursos, sin introducir cuestiones distributivas.

Al contrario, varios acontecimientos ocurridos en los últimos años indican que en los países de la OCDE la población en general percibe el acceso a sus mercados, el libre comercio y la globalización como serias amenazas a su calidad de vida. Cabe mencionar, por ejemplo: i) el intenso debate que precedió la ratificación por el Congreso de los Estados Unidos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) (con la inclusión de acuerdos adicionales sobre medio ambiente y condiciones laborales), y del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, aprobada en Marrakech; ii) la imposibilidad de alcanzar un consenso para la inclusión de Chile en el TLC; iii) las dificultades enfrentadas por el Gobierno de los Estados Unidos para que se autoricen las disposiciones de aprobación expedita (*fast track*) y poder negociar la formación del Área de Libre Comercio de las Américas; iv) la aparición en los Estados Unidos de líderes populistas con plataformas proteccionistas y nacionalistas durante las últimas campañas electorales; v) el referendo inicial, en 1994, en que los electores de Noruega rechazaron la incorporación de su país a la Unión Europea;<sup>25</sup> y vi) las recientes victorias de los partidos de centro-izquierda en las elecciones europeas y el control que ejercen, directamente o como parte de coaliciones, en 13 de los 15 países de la Unión Europea.

La combinación de bajas tasas de crecimiento con altas tasas de desempleo empuja a los políticos de los países industrializados a proponer soluciones rápidas. Desafortunadamente, las importaciones provenientes de países con niveles salariales bajos constituyen las víctimas propiciatorias ideales para explicar la disminución de empleos y remuneraciones en los sectores más rezagados, a pesar de no haber ninguna evidencia de que así haya ocurrido. Al contrario, en la mayor parte de los estudios empíricos se

<sup>24</sup> En el *Informe sobre el comercio y el desarrollo* de la UNCTAD para 1997 se destaca que el desempeño educacional es una condición necesaria, pero no suficiente, para mejorar la estructura ocupacional de una economía que depende del ritmo de acumulación de capital y de progreso técnico (UNCTAD, 1997).

<sup>25</sup> En 1994, los electores noruegos (52.5% votaron por el no) expresaron su temor a someter sus sistemas de seguridad social, su régimen político, sus severas reglas de protección del medio ambiente y sus generosas subvenciones a los agricultores a las reglas y procedimientos de la Unión Europea.

considera que el cambio tecnológico es el principal factor determinante del desempleo "estructural". Además, como lo mencionara el Presidente Clinton en su *Economic Report of the President* de 1994, cerca de 60% del comercio de los Estados Unidos se realiza con otros países industrializados donde los salarios y las características de la mano de obra son similares a los estadounidenses (Krugman y Lawrence, 1994; Sachs y Shatz, 1994).

Estos factores económicos, sociales y políticos son los que determinan la actual ampliación de la agenda comercial e inciden en las condiciones de acceso a los mercados que se imponen a los países latinoamericanos. Por una parte, se les exigen garantías y mayor flexibilidad respecto de la inversión extranjera directa y, al mismo tiempo, se reduce su capacidad de negociación con las empresas transnacionales en materia de transferencia de tecnología, compras locales y desempeño exportador. Por otra parte, el ingreso de los bienes para cuya producción gozan de ventajas comparativas se ve dificultado por requisitos relativos a normas laborales y protección del medio ambiente similares a las que existen en economías más avanzadas.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> En virtud de una reciente decisión de la Corte Federal en los Estados Unidos se impediría a Chile exportar astillas y rollizos de madera a ese país, bajo pretexto de que estos productos podrían no estar libre de plagas. La medida puede hacerse extensiva a muchos otros productos. En 1989, Chile tuvo pérdidas superiores a 200 millones de dólares a raíz de la acusación de que sus uvas contenían cianuro. La industria no recibió ningún tipo de indemnización, a pesar de que se probó que la contaminación se había producido en territorio estadounidense (*El Mercurio*, 1997, pp. B-1 y B-3.)

## Recuadro I.1

**EL ACUERDO SOBRE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN**

En diciembre de 1996 se realizó en Singapur la primera Conferencia Ministerial<sup>a</sup> de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para evaluar el trabajo de la institución a dos años de su establecimiento y examinar la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Los ministros se reunieron para: i) determinar el grado de cumplimiento de los compromisos contraídos en virtud de los Acuerdos y decisiones de la OMC; ii) pasar revista a las negociaciones en curso y al programa de trabajo; y iii) analizar la evolución del comercio mundial y las formas de hacer frente a los desafíos de una economía global en proceso de transformación.

Sin embargo, la vasta agenda de trabajo de los ministros perdió preeminencia ante el anuncio de un acuerdo para la total liberalización del comercio de productos de tecnología de la información entre 30 países que representan más de 80% de dicho comercio.<sup>b</sup> En este Acuerdo sobre Tecnología de la Información se estipula que los aranceles de los productos informáticos y de telecomunicaciones deben reducirse significativamente a partir del 1º de julio de 1997, y suprimirse por completo antes del año 2000. El aspecto más preocupante del nuevo Acuerdo es que ha sido negociado al margen de la OMC.

El principal logro que los países en desarrollo consiguieron en la Conferencia fue que en la Declaración Ministerial de Singapur se destacara el tema de los *textiles y el vestido*, así como la no vinculación de las normas laborales con el comercio. Sin embargo, no obtuvieron de los países importadores compromisos más firmes en las áreas tradicionales. Por otra parte, la agenda de los países de la OCDE fue ampliamente respaldada: se crearon los tres grupos de trabajo en que tenían interés, uno encargado de examinar la relación entre comercio e inversión; otro para "estudiar las cuestiones que planteen los Miembros acerca de la interacción entre comercio y política de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar cualesquiera áreas que puedan merecer ulterior atención en el marco de la OMC;" y el último, "encargado de realizar un estudio sobre la transparencia de las prácticas de contratación pública, que tenga en cuenta las políticas nacionales, y, sobre la base de ese estudio, elaborar elementos para su inclusión en un acuerdo apropiado."

El 15 de febrero de 1997, cerca de 69 gobiernos (incluidos individualmente los países integrantes de la Unión Europea) firmaron en Ginebra un acuerdo mundial en materia de telecomunicaciones básicas, después de casi tres años de negociaciones. Hasta la fecha ha sido el único de los acuerdos sectoriales de servicios concluido con éxito, destacándose como el más insatisfactorio el resultado de las negociaciones sobre movimiento de personas físicas proveedoras de servicios. La liberalización de las telecomunicaciones y la del comercio de las tecnologías de información están vinculadas en términos de su impacto en materia de difusión tecnológica, por una parte, y por la otra, como temas únicos de negociación (*single issues*) respecto de los cuales los países en desarrollo no tienen contrapartida negociadora.

De acuerdo con datos de la OMC, el Acuerdo sobre Tecnología de la Información y el de comercio de servicios de telecomunicación, en conjunto, abarcan actividades comerciales internacionales cuyo valor supera los mil millones de dólares, cifra que equivale aproximadamente al total del comercio mundial de productos agropecuarios (444 000 millones de dólares), automóviles (456 000 millones de dólares) y textiles (153 000 millones de dólares), registrado en 1995.<sup>c</sup>

Estos acontecimientos abren serios interrogantes sobre la protección que las normas del sistema de comercio ofrecen a los países en desarrollo y, en particular, a los latinoamericanos. La asimetría entre el tratamiento de los temas de interés para los países industrializados y los que preocupan a los países de la región en el foro de negociaciones comerciales multilaterales hace dudar sobre la medida en que el sistema de comercio posterior a la Ronda Uruguay haya evolucionado hacia un régimen realmente más justo, equitativo e incluyente.

A juicio de un diplomático brasileño, probablemente nada distaba más del espíritu de quienes elaboraron el Acuerdo General y el sistema multilateral que dispensar a sectores específicos del comercio un trato más liberal que a otros. Además, a su entender, la fragmentación introducida por la forma de negociar y suscribir acuerdos sectoriales "de escaso interés exportador para un gran número de países, contribuye a derrumbar la lógica que ha presidido las ocho rondas de negociaciones comerciales", las mismas que han permitido el intercambio de concesiones mutuamente beneficiosas, en función de la especialización exportadora de los países.

## Recuadro I.1 (concl.)

**Fuente:** Organización Mundial del Comercio (OMC), FOCUS, N° 15, Ginebra, enero de 1997, pp. 7-12 y p. 17; "Se acuerda la supresión de los derechos de aduana sobre los productos informáticos para el año 2000", FOCUS, N° 17, Ginebra, marzo de 1997, pp. 1-4; José Alfredo Graça Lima, "A margem da reunião de Cingapura", *Gazeta mercantil*, São Paulo, 3 de diciembre de 1996, p. A-3.

- a Primera reunión bienal ordinaria de la OMC a nivel ministerial, según el artículo IV del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio
- b En realidad fueron 12 países: Australia, Canadá, República de Corea, Estados Unidos, Hong Kong, Indonesia, Islandia, Japón, Noruega, Singapur, Suiza, Turquía, el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu y los 15 países de la Unión Europea.
- c Según reciente información de prensa de la OMC, en 1995 los principales exportadores de productos de tecnología de información fueron Japón (106 000 millones), Estados Unidos (97 990 millones) y la Unión Europea (57 070 millones en exportaciones extracomunitarias) que sumados representan más de 60% del total de las exportaciones de aquellos productos. Estados Unidos y la Unión Europea son también los mayores importadores y deficitarios. México es el único país latinoamericano que está entre los 10 primeros exportadores de productos de tecnología de información (11 700 millones) y hasta fines de marzo no había adherido al Acuerdo. Costa Rica ha sido el único país de la región que firmó el acuerdo después de Singapur, en tanto que El Salvador ha expresado su intención de participar en un futuro próximo.

## Capítulo II

### LOS GRANDES ESPACIOS ECONÓMICOS

Los medios profesionales y políticos parecen haber aceptado la evolución concomitante de la globalización, el multilateralismo y el regionalismo como parte de la dinámica de la actual economía internacional. Por un lado, la creciente interdependencia entre los mercados nacionales impide la fragmentación de la economía mundial en bloques económicos cerrados e impulsa a los Estados al cumplimiento de los compromisos multilaterales, con vistas a favorecer la competencia internacional. Por otro lado, las características de la producción y competencia internacionales, que incluyen la estrecha relación entre el comercio y la inversión extranjera directa, y la importancia del acceso a los mercados de las grandes economías industrializadas convirtieron las llamadas políticas comerciales leales (*fair trade*), o de apertura de mercados por medio de acuerdos bilaterales, plurilaterales y multilaterales, en instrumentos estratégicos para fortalecer la economía interna, permitir el crecimiento estable y crear empleos (véase el capítulo I).

La dinámica económica y política de los grandes espacios económicos responde así a los intereses estratégicos de las grandes economías industrializadas, entre los cuales se incluyen: i) el gran espacio europeo; ii) las dos iniciativas de los Estados Unidos para América Latina y el Caribe, a saber, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y iii) la Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), que corresponde a un agregado más heterogéneo, y de determinantes más complejos.

El presente capítulo describe de forma sumaria algunos de los acontecimientos ocurridos recientemente en estas cuatro propuestas de grandes espacios económicos. La evolución reciente de la integración latinoamericana y caribeña se analiza por separado en el capítulo V.

#### 1. Unión Europea

El 25 de marzo de 1997, la integración europea completó 40 años durante los cuales el mercado común de seis países se transformó en la Unión Europea de 15.<sup>27</sup> En los próximos años, la Unión Europea debe enfrentar dos grandes desafíos: primero, el lanzamiento de la moneda única, el euro, que de acuerdo con el calendario de Maastricht debe comenzar a regir a partir del 1º de enero de 1999, y segundo, la inclusión de los países de Europa central y oriental, que incrementará el número de países miembros a cerca de 25, hasta el año 2005. Esta ampliación deberá aumentar la heterogeneidad económica del espacio europeo, dado que actualmente, en 12 de los 15 miembros, el ingreso per cápita es igual o

---

<sup>27</sup> Los seis países signatarios del Tratado de Roma de 1957 fueron Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo. A éstos se sumaron Dinamarca, Inglaterra e Irlanda en 1973, Grecia en 1981, España y Portugal en 1986 y Austria, Finlandia y Suecia en 1995.

superior al promedio de la Unión Europea. Además, en los únicos tres países cuyo producto interno bruto (PIB) per cápita es inferior al promedio (España, Grecia y Portugal), éste supera el 65% mientras que en los países de Europa central y oriental, el PIB per cápita varía entre 17% y 40% del promedio de la Unión Europea.<sup>28</sup>

Para preparar la ampliación, el 17 de junio de 1997, los Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea llegaron a un acuerdo político sobre un nuevo Tratado para Europa, el Tratado de Amsterdam, que deberá someterse a la aprobación de los electores de cada país mediante referéndum o por decisión parlamentaria. El Tratado de Amsterdam tiene cuatro grandes objetivos: 1) hacer del empleo y de los derechos de los ciudadanos el eje de la Unión Europea; 2) eliminar los últimos obstáculos a la libre circulación y reforzar la seguridad; 3) hacer que la voz de Europa se oiga mejor en el mundo, y 4) hacer más eficaz la arquitectura institucional de la Unión, con miras a la próxima ampliación. El Tratado de Amsterdam se propone así consolidar los tres grandes pilares que han sustentado la actuación de la Unión Europea desde la entrada en vigor del Tratado de Maastricht, el 1º de noviembre de 1993: las Comunidades Europeas, la política exterior y de seguridad común y la cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior.<sup>29</sup>

Posteriormente, el 16 de julio de 1997, el Presidente de la Comisión Europea presentó al Parlamento Europeo la Agenda 2000, que resume la estrategia de la Comisión para el fortalecimiento y la ampliación de la Unión Europea en los primeros años del siglo XXI. Después de una evaluación detallada de las condiciones económicas, políticas y sociales de 10 de los países de Europa central y oriental que habían solicitado su ingreso a la Unión Europea, la Comisión recomendó que el proceso se iniciara con Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y la República Checa. Con la excepción de Hungría, que comercializa cerca de 40% de sus exportaciones en la Unión Europea, los demás cuatro países exportan entre 58% y 68% de sus exportaciones para los 15 países.<sup>30</sup>

Las negociaciones con los primeros cinco países deben iniciarse en 1998, junto con la del ingreso de Chipre, y la ampliación deberá estar implementada entre 2001 y 2003. Los cinco restantes (Bulgaria, Eslovaquia, Letonia, Lituania y Rumania) deben intensificar los acuerdos con la Unión Europea para avanzar en el cumplimiento de las condiciones para su efectivo ingreso.<sup>31</sup> El nuevo programa de ampliación implicará gastos considerables para los 15 miembros, que la Comisión estima en cerca de 75 000 millones de unidades monetarias europeas (ecu), pero no representará un incremento de las

---

<sup>28</sup> Solamente en la República Checa, el ingreso per cápita es 50% inferior al promedio de la Unión Europea. La ampliación deberá aumentar 30% la población de la Unión Europea, pero el incremento del PIB será de apenas 4% (*The Economist*, 1997, pp. 5, 13 y 14).

<sup>29</sup> Véase la página del Web de la Unión Europea [<http://europa.eu.int/en/agenda>].

<sup>30</sup> El promedio para los 15 países de la Unión Europea es 65%. La Comisión Europea concluyó que los cinco países seleccionados aún no cumplen con las condiciones necesarias, ya que las instituciones democráticas de todos ellos, con excepción de Eslovenia, no están en pleno funcionamiento. Con respecto a las instituciones de mercado, todavía resta mucho por hacer en el ámbito de los sistemas bancarios, financieros y de seguridad social [Agenda 2000, <http://europa.eu.int/comm/agenda2000>].

<sup>31</sup> En la reunión celebrada en Copenhague, en junio de 1993, el Consejo Europeo definió las condiciones de adhesión para los países asociados de Europa central y oriental. Ellas son: que el país candidato haya alcanzado una estabilidad institucional que garantice la democracia, el Estado de derecho, los derechos humanos y el respeto y la protección de las minorías; que cuente con una economía de mercado en funcionamiento, así como la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y a las fuerzas del mercado dentro de la Unión, y que tenga la capacidad de asumir las obligaciones que conlleva la adhesión, incluida la observancia de los fines de una unión política, económica y monetaria (Comisión de las Comunidades Europeas, 1993, pp. 12 y 13).

contribuciones de los gobiernos. Una gran parte de estos recursos se utilizará para programas regionales y de desarrollo industrial. Los países de Europa central y oriental necesitan grandes inversiones en la protección del medio ambiente, infraestructura de transportes, telecomunicaciones y desarrollo rural.

Paralelamente, los 15 Estados miembros de la Unión Europea siguen dispuestos a cumplir los objetivos en materia de déficit y deuda públicos que forman parte de los requisitos de entrada en la Unión Económica y Monetaria (UEM) y para la sustitución de varias de las principales divisas del mundo por el euro.

El Tratado de Maastricht definió los criterios de convergencia que los países deben cumplir para su ingreso en la UEM; los tres primeros requisitos se refieren a las tasas de inflación (no deben superar por más de 1.5 puntos porcentuales a la de los tres miembros con la inflación más baja), las tasas de interés ( las de largo plazo deben estar a un nivel superior por no más de 2 puntos porcentuales al logrado por los tres países con la inflación más baja) y los tipos de cambio (deben ser estables y ajustarse a los márgenes de fluctuación normal previstos en el mecanismo de los tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo durante por lo menos dos años). El cuarto requisito se refiere a las políticas fiscales y especifica límites para los déficit fiscales y la deuda del gobierno. El déficit general del gobierno no debe exceder el 3% del producto nacional bruto (PNB) y la deuda pública no debe exceder el 60% del PIB al comienzo de la UEM (Naciones Unidas, 1997, recuadro V.2, pp. 83-85).<sup>32</sup>

## 2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)

El TLC se firmó el 17 de diciembre de 1992 entre los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México y entró en vigor el 1° de enero de 1994. Dicha área de libre comercio es el resultado de la política comercial de vías múltiples (*multi track*) de los Estados Unidos, del proceso de reformas económicas y políticas en México y de la política de integración económica de Canadá. Tanto la economía canadiense como la mexicana ya estaban estrechamente asociadas a la de los Estados Unidos por acuerdos que permitían un aprovechamiento de los costos diferenciales de los factores de trabajo, principalmente a través de la subcontratación entre empresas.<sup>33</sup> La principal novedad del TLC es la formación de un área de libre comercio entre economías de niveles de desarrollo económico distintos.

A pesar de ser un tratado de libre comercio, el TLC abarca no sólo la eliminación de las barreras tradicionales al comercio de bienes, como aranceles y cuotas, sino también la liberalización del comercio de servicios y la protección de la propiedad intelectual y de las inversiones, además de temas menos tradicionales, como el medio ambiente y las normas laborales, y cuestiones de derechos humanos. Entre los componentes más destacables del Tratado se incluye un sofisticado mecanismo de solución de controversias, principalmente para administrar las quejas de *antidumping* de los Estados miembros. De enero de 1994 a mayo de 1997, se presentaron 26 casos, 13 de ellos de organismos estadounidenses, 7 de canadienses y 7 de mexicanos. El mecanismo específico del TLC no ha impedido que México y los Estados Unidos utilicen el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para dirimir sus problemas comerciales (véase el capítulo III).

<sup>32</sup> En su reunión de diciembre de 1996, el Consejo Europeo adoptó el Pacto de estabilidad y crecimiento, en el que se determina cómo se impondrá la disciplina presupuestaria a los Estados miembros de la Unión Europea una vez que entre en funcionamiento la Unión Económica y Monetaria (Naciones Unidas, 1997, p. 115).

<sup>33</sup> En 1965 Canadá y los Estados Unidos suscribieron un acuerdo para la industria automotriz y en 1988 un acuerdo amplio de libre comercio.

La gran crisis financiera e institucional mexicana ocurrida a los 11 meses de la puesta en vigor del área de libre comercio, el corto tiempo de aplicación de los acuerdos, las dificultades metodológicas conocidas para el estudio de los impactos de acuerdos de liberalización parcial del comercio e inversión, además de un proceso de especialización intraindustrial entre empresas de los tres países que son anteriores al Tratado, tornan bastante difícil la evaluación de los costos y beneficios de la operación a los casi cuatro años de la puesta en vigencia del Tratado.

Entre 1992 y 1996, la importancia de los Estados Unidos como destino de las exportaciones mexicanas sufrió un ligero aumento de 81% a 84%,<sup>34</sup> lo que demuestra que las estrechas relaciones económicas entre ambos países preceden al inicio de la operación del Tratado. De acuerdo con los datos de los Estados Unidos, en 1996 un tercio del total del comercio del país (la suma del valor de las exportaciones e importaciones) se realizó con Canadá y México (421 000 millones de dólares). Este total representa un incremento de 44% con respecto a principios de 1994, mientras en el mismo período, el comercio de los Estados Unidos creció 33% (Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, s/f).

En los últimos años ha aumentado la importancia relativa de la inversión de los Estados Unidos en México: en 1994, Estados Unidos representaba el 44.5% de los flujos de inversión hacia México, y 66% en 1996 (México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Asuntos Económicos con Asia Pacífico y Norteamérica). Por otro lado, la importancia de México en las inversiones de Estados Unidos no registró crecimiento alguno, ya que los datos sobre la inversión estadounidense en ese país indican que ésta permaneció en niveles bajos, alrededor de 3.3% del total de los flujos de inversión extranjera directa de Estados Unidos en otros países (Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, s/f).

Las concesiones arancelarias y no arancelarias por parte de México fueron significativamente mayores que las de los Estados Unidos, dados los diferenciales entre los aranceles aplicados por ambos países a principios de las operaciones del TLC. Antes de la firma del Tratado, los aranceles efectivamente aplicados por México rondaban el 10%, mientras que en Estados Unidos, los productos mexicanos estaban sujetos al 2.07% de arancel y más de la mitad de las importaciones mexicanas no pagaban impuestos (arancel cero). Posteriormente, el promedio de aranceles mexicanos a las importaciones de los Estados Unidos bajó a cerca de 2.9%, mientras que actualmente el promedio arancelario de ese país a las importaciones mexicanas es de 0.65%.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, Dirección General de Asuntos Económicos con Asia Pacífico y Norteamérica, agosto de 1997.

<sup>35</sup> En el documento que presentó el Gobierno de Clinton al Congreso estadounidense el 11 de julio de 1997 se destaca que las reducciones de los Estados Unidos se propondrían en el contexto de la Ronda Uruguay, aun en ausencia del TLC. El documento concluye que, en realidad, los aranceles mexicanos aumentaron para terceros países.

### 3. Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Los trabajos desarrollados por 34 países de las Américas con vistas a la formación de un área de libre comercio hemisférica empezaron al final de las negociaciones de la Ronda Uruguay, con la realización de la Cumbre de las Américas en Miami, entre los días 9 y 11 de diciembre de 1994.<sup>36</sup> En la sección “Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio” de la Declaración y el Plan de Acción de Miami se definen los parámetros dentro de los cuales deben hacerse las negociaciones en materia de comercio. El proceso debe avanzar en la segunda Cumbre de las Américas, que se celebrará en abril de 1998, en Santiago de Chile.

En estos tres años, el ritmo de los trabajos para el establecimiento del ALCA se vio afectado por la falta de un consenso interno en los Estados Unidos en torno a la ampliación del TLC y la inclusión de otros países de América Latina y el Caribe. A principios de 1995, se suponía que el mecanismo de adhesión del TLC podría convertirse en el núcleo de un acuerdo de alcance continental. Los gobiernos latinoamericanos supieron aprovechar el tiempo disponible para elaborar una agenda negociadora que permita el avance simultáneo, aunque con velocidades distintas, de dos procesos: primero, la ampliación y profundización de los acuerdos de cooperación subregional y regional y, segundo, la formación de un área de libre comercio hemisférica. La agenda negociadora conserva la experiencia acumulada por los países en los acuerdos de integración subregional así como en muchos acuerdos bilaterales.<sup>37</sup>

Ambas Cumbres hemisféricas estuvieron precedidas de cuatro reuniones ministeriales sobre comercio, celebradas en Denver (Estados Unidos), Cartagena (Colombia), Belo Horizonte (Brasil), además de la cuarta Reunión, que se realizará en San José (Costa Rica), en febrero de 1998. Las dos primeras reuniones definieron el programa de trabajo técnico destinado a preparar las negociaciones. Con este fin se establecieron 11 grupos de trabajo (acceso a mercados; procedimientos aduaneros y normas de origen; inversión; normas y barreras técnicas al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; subsidios, *antidumping* y derechos compensatorios; economías más pequeñas; servicios; política de competencia; derechos de propiedad intelectual, y compras del sector público. En la tercera Reunión, celebrada en Belo Horizonte, se elaboraron los términos de referencia del duodécimo grupo, sobre solución de controversias, juntamente con los de un estudio de factibilidad para una Secretaría Administrativa del ALCA.

---

<sup>36</sup> No se permitió la participación de Cuba. Los documentos más importantes de la Cumbre de Miami son la Declaración de Principios, “Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad: Democracia, Libre Comercio y Desarrollo Sostenible en las Américas” (más conocida como Declaración de Miami) y el Plan de Acción. Ambos tienen cuatro partes, con los siguientes títulos: “Preservar y fortalecer la comunidad de democracias de las Américas”, “Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio”, “Erradicar la pobreza y la discriminación en nuestro Hemisferio” y “Garantizar el desarrollo sostenible y conservar nuestro medio ambiente para las generaciones futuras”.

<sup>37</sup> El segundo párrafo de la sección “Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio” de la Declaración de Miami dispone que: “Por consiguiente, decidimos iniciar de inmediato el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas en la que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión. Asimismo, resolvemos concluir las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas a más tardar en el año 2005, y convenimos en alcanzar avances concretos hacia el logro de este objetivo para el final de este siglo. Reconocemos el progreso que ya se ha obtenido a través de las acciones unilaterales de cada una de nuestras naciones y de los acuerdos comerciales subregionales de nuestro Hemisferio. Sobre la base de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes ampliaremos y profundizaremos la integración económica hemisférica, haciéndolos más parecidos.”

En la Declaración Ministerial Conjunta de Belo Horizonte figuran los principios y temas clave sobre los que existe un significativo grado de convergencia. Se acordó que: 1) el consenso constituye el principio fundamental en la toma de decisiones del proceso del ALCA; 2) el resultado de las negociaciones del ALCA constituirá un compromiso único (*single undertaking*) que incorpora los derechos y obligaciones que se acuerden mutuamente. El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que tales derechos y obligaciones no estén cubiertos o excedan los del ALCA; 3) el ALCA será congruente con los acuerdos de la OMC; 4) los países podrán negociar y adherir al ALCA individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad; 5) debería acordarse especial atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas, a fin de asegurar su plena participación en el proceso del ALCA; 6) la necesidad de establecer una Secretaría administrativa temporal a fin de apoyar las negociaciones, y 7) a más tardar el año 2005 sería la fecha para la conclusión de las negociaciones.

En la cuarta Reunión, que se celebrará en febrero de 1998, en San José, los Ministros de Comercio deberán formular recomendaciones para desarrollar las negociaciones, incluidos aspectos tales como sus objetivos, enfoques, estructura y localización.

#### 4. Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC)

En la segunda Conferencia Cumbre de la APEC, celebrada en Bogor, Indonesia, en noviembre de 1994, los 18 jefes de gobierno de la APEC se comprometieron con plazos determinados para la liberalización del comercio y de la inversión: el año 2010 para las economías desarrolladas y el 2020 para las economías en desarrollo.<sup>38</sup> Al año siguiente, en la tercera Conferencia Cumbre, celebrada en Osaka (Japón), se pasó a la fase preparatoria para ejecutar los compromisos de Bogor, estableciéndose el comienzo de los trabajos en los planes de acción individual y en los planes de acción colectiva (véase CEPAL, 1996a, recuadro I.3, p. 32).

En la cuarta Conferencia Cumbre, celebrada en Bahía Subic (Filipinas), en noviembre de 1996, el resultado más importante fue la presentación del Plan de Acción de Manila, que contiene los planes de acción individual y los planes de acción colectiva en las 15 áreas de liberalización y facilitación del comercio que figuran en la Parte I de la Agenda de Acción de Osaka.<sup>39</sup> Además, se fijó el 1° de enero de 1997 como fecha de inicio de la implementación de los programas.<sup>40</sup> Posteriormente, en la reunión Ministerial sobre Comercio de la APEC, realizada en mayo de 1997 en Montreal (Canadá), se afirmó la

---

<sup>38</sup> La APEC agrupa a cinco países industrializados (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelandia), 11 países de Asia oriental y sudoriental (China, Hong Kong, Papua Nueva Guinea, la provincia china de Taiwán, la República de Corea y los seis países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), a saber, Brunei Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) y dos países de América Latina (Chile y México).

<sup>39</sup> Las 15 áreas de liberalización y facilitación de comercio incluyen: aranceles, medidas no arancelarias, servicios, inversiones, procedimientos aduaneros, protección a los derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia, compras de gobierno, desregulación, normas de origen, solución de controversias, movimiento de personas de negocios, implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay y reunión de información y su análisis. El Comité de Comercio e Inversiones de la APEC resolvió en Manila entregar a Chile la responsabilidad de ser país convocante del grupo de trabajo de servicios para el bienio 1997-1998.

<sup>40</sup> El hecho más notable fue la decisión de apoyar la propuesta de Estados Unidos para un Acuerdo sobre Tecnología de la Información que fue presentado posteriormente en la Conferencia Ministerial de la OMC en Singapur (véase el recuadro I.1).

importancia de profundizar los planes de acción individual, que se revisarán en la próxima Conferencia Cumbre, que se celebrará en noviembre de 1997, en Vancouver (Canadá).

El Plan de Acción de Manila propone un proceso amplio y gradual de liberalización del comercio y la inversión para las 18 economías de la APEC. Los planes de acción individual tienen un formato común y están sujetos a un proceso continuo de revisión y consulta. Consisten en matrices de las 15 áreas con tres horizontes de tiempo (corto, mediano y largo plazo). En general, la mayoría de los países miembros han asumido obligaciones específicas en el corto plazo, mientras que, en los plazos más largos, los compromisos son más bien declaraciones de buenas intenciones para lograr la meta establecida en Bogor. La APEC no cuenta con mecanismos de implementación de los planes, que tienen carácter voluntario.<sup>41</sup>

Cabe señalar que los Estados Unidos y Japón fijaron plazos para las rebajas arancelarias que superan ligeramente a los de la Ronda Uruguay. Japón aceleró dos años la implementación de los compromisos asumidos en la OMC. Australia, Canadá, Chile, China y Nueva Zelandia concedieron rebajas adicionales, en anticipación del plazo convenido en Bogor. Asimismo, los países de la ASEAN otorgaron reducciones más amplias, de acuerdo con los compromisos en el Área de Libre Comercio de la ASEAN. Por otro lado, los planes de acción individual de México, la provincia china de Taiwán y la República de Corea, no parecen ser realistas para lograr las metas establecidas.

Los cinco países industrializados de la APEC, y Chile, Hong Kong y Singapur afirman que no mantienen medidas no arancelarias que sean incongruentes con los acuerdos de la OMC. Asimismo, la República de Corea se comprometió a eliminar la mayoría de sus medidas no arancelarias antes del año 2001. Los otros países en desarrollo no mencionan medidas específicas, pero afirman el propósito de revisarlas en el futuro. Por su parte, Canadá y los Estados Unidos se propusieron eliminar las cuotas en el comercio de textiles y prendas de vestir antes del año 2004. Filipinas, Japón y la República de Corea exceptuaron el arroz del conjunto de los productos que serán objeto de liberalización.

Los compromisos asumidos en la liberalización de los servicios comerciales y las inversiones son heterogéneos. Los países industrializados afirman que están preparados para adoptar el Acuerdo Multilateral de Inversiones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y que sus legislaciones son más avanzadas que las que están incluidas en los Principios de inversión de la APEC (Principios de inversión no vinculantes) (Yamazawa, 1997, p. 6). Los países en desarrollo son más cautelosos en asumir compromisos en esas esferas. Se reconocen ciertos avances en medidas de facilitación con respecto a procedimientos aduaneros, normas de origen y conformidad, movilidad de personas de negocios y compras gubernamentales. Los progresos en las áreas de la política de competencia y desregulación han sido más modestos.

En la Cumbre que se celebrará en Kuala Lumpur (Malasia) en 1998 se analizará la posible incorporación de nuevos miembros, que se tornará efectiva en la Cumbre de 1999, en Nueva Zelandia. Durante la próxima Cumbre de Vancouver (Canadá) se anunciará una lista de condiciones que los nuevos miembros deberán llenar. Entre los 11 países que han expresado su interés en ingresar a la APEC figuran varios países latinoamericanos, entre ellos Colombia, Ecuador, Panamá y Perú.

---

<sup>41</sup> Para una evaluación de los planes de acción individual presentados en Manila, véase Yamazawa (1997).



**SEGUNDA PARTE**  
**COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA Y**  
**EL CARIBE, 1996-1997**



### Capítulo III

## LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y LOS ARGUMENTOS LEGALES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Los países de América Latina y el Caribe participan activamente en la consolidación de un sistema internacional de comercio que se distinga por la transparencia de sus procedimientos y el respeto a las reglas y principios pactados, en la convicción de que un conjunto de normas efectivo constituye la mejor forma de proteger sus vulnerables economías del poder de los socios más fuertes.<sup>42</sup> La creciente utilización del sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) por parte de los países de la región refleja la importancia que atribuyen al funcionamiento de un sistema reglamentado como árbitro imparcial de los conflictos comerciales (CEPAL, 1996a, cuadro X.1, pp.145-147).

En enero de 1998 se cumplirán tres años desde que la OMC asumiera la administración de los acuerdos de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. En ese lapso, la amplitud y la complejidad de la agenda de política comercial se expandieron enormemente, tornándose difusos los límites entre los instrumentos de política comercial, de inversión y de desarrollo que pueden ser cuestionados multilateralmente. Además, la OMC reemplazó las rondas periódicas de negociaciones multilaterales por negociaciones permanentes en su foro. La instrumentación de los Acuerdos de Marrakesh supone ejecutar el programa de trabajo implícito en ellos, es decir, la puesta en práctica de los compromisos contraídos al finalizar la Ronda Uruguay, según los cuales se iniciarán nuevas negociaciones a nivel sectorial y temático, principalmente en materia de servicios y productos agrícolas, de acuerdo con un calendario previamente convenido (véase CEPAL, 1996a, pp. 148-151). También se pueden añadir nuevos temas a la agenda por decisión de la Conferencia Ministerial, lo que acentúa la necesidad de una adecuada preparación técnica y política de los países para identificar e impulsar sus intereses en esas negociaciones.<sup>43</sup>

Esa preparación técnica es también fundamental para defender sus medidas internas o cuestionar legalmente las adoptadas por otros países en el marco de la OMC. El sistema de solución de diferencias está siendo ampliamente utilizado por los países miembros. Los argumentos legales que emplean los grupos especiales y los Órganos de Apelación crean jurisprudencia en algunas áreas e inciden en la

---

<sup>42</sup> La frase que acuñara el famoso jurista francés Lacordaire para el derecho civil se aplica también al derecho internacional: "Entre le faible et le fort, c'est la liberté qui opprime et la loi qui libère" (Carreau, Juillard y Flory, 1980, p. 28 ).

<sup>43</sup> En la Conferencia Ministerial (Singapur, diciembre de 1996), se establecieron tres grupos de trabajo, encargados de estudiar: i) la relación entre comercio e inversión; ii) la interacción entre comercio y políticas de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas y, iii) la transparencia de las prácticas de contratación pública (véase el recuadro I.1).

ulterior aplicación de las normas, de lo que resultan restricciones adicionales a la capacidad para diseñar e implementar políticas nacionales. En este capítulo se revisan algunos aspectos de los fallos recientes de los grupos especiales y Órganos de Apelación de la OMC, en procura de extraer conclusiones que orienten las políticas comerciales de los países de América Latina y el Caribe.

### 1. La solución de diferencias en la OMC

Entre enero de 1996 y el 16 de septiembre de 1997, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) recibió 101 reclamaciones sobre 70 asuntos distintos.<sup>44</sup> Nueve de los grupos especiales constituidos completaron su trabajo, y en seis casos se adoptó tanto el informe del grupo especial como el del Órgano de Apelación, faltando sólo acoger un informe de este último (véase el recuadro III.2).<sup>45</sup> Más de 65% de estas disputas comerciales fueron iniciadas por países industrializados (46 asuntos y 66 querellas) y 24% por países en desarrollo (10 asuntos y 24 querellas); el porcentaje restante corresponde a reclamos conjuntos de países de ambas categorías.

Varias de las disputas comerciales, y tres de los casos en que los informes de apelación fueron adoptados, cuestionan la conformidad de determinadas políticas nacionales al principio del trato nacional establecido en el artículo III del GATT. Aunque la OMC funda sus actuaciones en la negociación y el consenso entre las partes, los argumentos legales y los fallos de los grupos especiales y el Órgano de Apelación crean una jurisprudencia que amplía el alcance de las disposiciones originales, a partir de la interpretación de los textos legales.<sup>46</sup>

Cabe señalar que el propósito de lo establecido en el primer párrafo del artículo III es asegurar que los beneficios de las concesiones arancelarias no serán denegados por medidas de tributación o de regulación internas aplicadas de manera discriminatoria contra los productos importados (véase el recuadro III.1). La aplicación de impuestos y otras medidas internas debe ser similar para los bienes importados y los nacionales de manera que no se otorgue mayor protección a la producción local, sea de una mercancía en particular o de productos directamente competitivos con o sustitutivos de los importados.

---

<sup>44</sup> Dos o más países pueden presentar querellas conjuntas ante el OSD, como Venezuela y Brasil en contra de Estados Unidos, en el caso de la gasolina y Estados Unidos, México, Ecuador, Guatemala y Honduras en contra de la Unión Europea, en el del banano.

<sup>45</sup> Los casos en que se adoptaron ambos informes han sido los siguientes: i) Estados Unidos, pautas respecto de la gasolina convencional y reformulada, reclamo de Venezuela y Brasil; ii) Japón, impuesto sobre bebidas alcohólicas, reclamo de la Unión Europea, Canadá y Estados Unidos; iii) Estados Unidos, restricciones a la importación de ropa interior de algodón y fibras sintéticas/artificiales, reclamo de Costa Rica; iv) Brasil, medidas que afectan a la copra (coco deshidratado), reclamo de Filipinas; v) Estados Unidos, medidas que afectan a la importación de camisas y blusas de tejido de lana, reclamo de India; vi) Canadá, medidas que afectan a las publicaciones, reclamo de Estados Unidos. En el caso del régimen de importación, venta y distribución del banano aplicado por la Unión Europea, contra el cual se han querellado Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México, el informe del Órgano de Apelación fue circulado el 9 de septiembre de 1997 (véase el recuadro III.2). Tanto estos informes como otras informaciones pertinentes sobre solución de diferencias pueden encontrarse en la página del Web de la OMC [<http://www.wto.org>].

<sup>46</sup> Wolff (1994, p. 154) llama la atención sobre la ausencia de una doctrina de economía judicial en el antiguo GATT, lo que permitía que en la práctica algunos grupos de expertos se dedicaran más a legislar que juzgar. Con los fallos del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC parece darse el mismo caso.

Las controversias comerciales que están siendo analizadas en la OMC objetan algunas medidas internas, que lesionan las disposiciones sobre trato nacional contenidas en el artículo III, principalmente como resultado de la aplicación de: i) impuestos internos discriminatorios; ii) exigencias de contenido local (*local content*); iii) medidas relacionadas con barreras técnicas y ambientales; iv) medidas relacionadas con la preservación de la identidad cultural; y v) restricciones al acceso a canales de distribución (véase el recuadro III.2).<sup>47</sup>

#### a) Impuestos internos discriminatorios

Como ya se mencionó, la forma más tradicional de discriminar entre productos importados y nacionales —que justifica lo dispuesto en el artículo III— es la aplicación selectiva de impuestos internos. Por ejemplo, en muchos países la producción local de bebidas alcohólicas se beneficia de diversas medidas de protección, tales como privilegios fiscales, comercialización por parte de empresas estatales y otras. Entre 1990 y 1991, todavía bajo el antiguo GATT, Canadá y Estados Unidos entablaron la llamada “guerra de las cervezas”: ambos países se querellaron mutuamente por medidas internas que afectaban a las ventas de algunas bebidas alcohólicas en los respectivos mercados. El reclamo de Estados Unidos se refería al monopolio de las autoridades provinciales canadienses para la importación y distribución del producto y a las restricciones al número de unidades por caja de cerveza importada. Canadá, por su parte, alegaba que las medidas estadounidenses que incidían en la tributación y venta de bebidas alcohólicas tanto en el ámbito federal como estatal, eran discriminatorias contra las importaciones.

Recientemente, los impuestos aplicados en Japón a las bebidas alcohólicas fueron cuestionados por la Unión Europea, Canadá y Estados Unidos, aduciendo que discriminaban contra las importaciones de vodka, whisky, coñac y otras bebidas (*white spirits*), ya que el producto local, llamado *shochu* era gravado con impuestos más bajos. Los países querellantes argumentaron que el *shochu* y los alcoholes importados eran “productos similares” (*like products*). Aunque la definición del concepto de “productos similares” sea ambigua, el grupo de expertos de la OMC, en julio de 1996, y el Órgano de Apelación, en octubre del mismo año, concluyeron que el *shochu* y el vodka eran productos similares y que Japón estaba violando el segundo párrafo del artículo III<sup>48</sup> (véase el recuadro III.1).

Asimismo, los requisitos que implica “un tratamiento no menos favorable” al que alude el artículo III se aplican no solamente al nivel de los impuestos, sino también a la forma en que se aplica; a su vez, “producción nacional” no se refiere únicamente a productos similares, sino asimismo a los que son directamente competitivos o sustitutivos, lo que deja un gran margen a la interpretación. En el caso de Japón, los integrantes del grupo especial y del Órgano de Apelación concluyeron que *shochu* y otras bebidas destiladas y licores (comprendidos en el capítulo 2208 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías), con excepción del vodka, eran “directamente competitivos o sustitutivos” y que en Japón la Ley sobre impuestos a los licores se aplicaba de manera tal que productos importados y nacionales directamente competitivos o sustitutivos no tributaban en forma similar, lo que otorgaba protección a la producción interna y violaba el segundo párrafo del artículo III.

<sup>47</sup> A menos que se mencione otra fuente, el texto que sigue corresponde a un resumen de UNCTAD (1997, anexo a la parte I, pp. 55-61).

<sup>48</sup> Estados Unidos solicitó que se fijara a Japón un plazo razonable para implementar las recomendaciones del Órgano de Apelación. En el Informe del Árbitro, que fue circulado el 14 de febrero de 1997, se recomendó que ese período fuera de 15 meses (OMC, página del Web).

La Unión Europea y Estados Unidos están cuestionando los impuestos que gravan las bebidas alcohólicas en la República de Corea; la Unión Europea, por su parte, el 4 de junio de 1997 solicitó que se examinara la aplicación del Impuesto Especial de Ventas en Chile, que permite cobrar una tasa más elevada a las bebidas alcohólicas importadas que al *pisco*, producido en el país.

**b) Reglas sobre contenido local (*local content*)**

El Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIrC), se basó en decisiones anteriores de los grupos de expertos del GATT para prohibir medidas de inversión que violaran el artículo III del Acuerdo General, en particular las que obligan a las empresas extranjeras a satisfacer porcentajes de contenido local. De hecho, el MIrC formaliza el fallo emitido en la querrela entablada en 1984 por Estados Unidos contra Canadá por la aplicación de los índices de contenido nacional establecidos en su Ley sobre revisión de la inversión extranjera.<sup>49</sup> Las cláusulas del MIrC, a su vez, impulsaron a los miembros de la OMC a cuestionar las medidas sobre contenido local predominantes en el sector automotor.

Así, por ejemplo, Japón, la Unión Europea y Estados Unidos cuestionaron el “Programa del auto nacional” puesto en práctica por Indonesia. En el marco de este programa, el gobierno designó a la empresa PT Timor Putra National como la única productora del “auto nacional” elegible para exención de aranceles e impuestos al lujo por haber cumplido con los coeficientes mínimos de contenido nacional especificados (20% al finalizar el primer año de producción, 40% a fines del segundo y 60% al completarse el tercero). Además, el gobierno permite que la Korean Kia Motors Corporation produzca vehículos en el exterior para importarlos posteriormente libres de impuestos, como autos nacionales, siempre que en la producción extranjera del auto participen trabajadores de Indonesia y la Korean Kia Motors Corporation compre partes y piezas de origen indonesio por un monto equivalente a 25% del valor del auto posteriormente importado. El 12 de junio de 1997 se estableció un grupo de expertos para analizar las querellas de Japón y la Unión Europea.<sup>50</sup>

Asimismo, Japón, la Unión Europea y Estados Unidos han reclamado contra ciertas medidas aplicadas por Brasil, que afectan al comercio y la inversión en la industria automotriz. Según estas disposiciones, las empresas ensambladoras que se establezcan en el país deben cumplir con determinadas proporciones, establecidas por el gobierno, entre el valor de las exportaciones netas de algunos bienes, como autos completos, y las partes y piezas importadas con preferencias arancelarias. Los países querellantes consideran que estas exigencias de desempeño exportador contenidas en las medidas brasileñas para incentivar la inversión contravienen el artículo III:4 del GATT, pero el proceso está en la fase de consulta.

---

<sup>49</sup> En Canadá, bajo esta Ley, los inversionistas extranjeros son obligados a dar preferencia a la compra de productos nacionales, además de cumplir con ciertas exigencias de desempeño. El grupo de expertos del GATT falló que las exigencias canadienses contravenían el artículo III:4 (véase el recuadro III.1).

<sup>50</sup> Japón argumenta que las medidas de Indonesia contravienen los artículos I:1, III:2, III:4 y X:3(a) del GATT de 1994 y los artículos 2 y 5:4 del MIrC, además de los artículos 3, 6 y 28 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (OMC, página del Web).

c) **Medidas técnicas**

Algunas de las medidas internas impuestas por razones ajenas al ámbito económico, también están siendo impugnadas sobre la base del artículo III del GATT. El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio fue originalmente negociado en la Ronda Uruguay con el propósito de preservar el principio del trato nacional. El Acuerdo reconoce a los Estados el derecho a aplicar pautas y reglas técnicas, así como a exigir que los productos extranjeros se sometan a procedimientos de evaluación (por ejemplo, mediante pruebas), pero intenta impedir que la aplicación de estas reglas técnicas y los procedimientos conexos cree restricciones adicionales al comercio. En el Acuerdo sobre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se extiende el principio del trato nacional a la aplicación de normas definidas con el objetivo de proteger la salud y la vida humana, la fauna y la flora.

La creciente preocupación por proteger el medio ambiente da lugar a medidas más restrictivas en el caso de los productos extranjeros. En la primera diferencia solucionada en la OMC se analizó un reclamo de Venezuela y Brasil respecto de las reglas de protección del medio ambiente aplicadas por Estados Unidos a la gasolina. Los países querellantes pudieron demostrar que la reglamentación pertinente imponía criterios más restrictivos a los refinadores de gasolina extranjeros y, por lo tanto, Estados Unidos violaba varias disposiciones de los acuerdos multilaterales de comercio, incluido el artículo III del GATT, y que denegaba o eliminaba beneficios acogiéndose al artículo XXIII:1(b) del GATT.

El grupo especial concluyó que, de acuerdo con el artículo III:4 del GATT, la gasolina importada y la nacional eran productos similares y que la reglamentación local impedía que la primera tuviera acceso a las mismas condiciones de venta que la segunda. El fallo rechazó la interpretación de productos similares planteada por Estados Unidos como altamente subjetiva. En sus observaciones finales, el grupo de expertos señaló que no consideraba que su tarea fuera examinar los objetivos de la Ley Estadounidense de Limpieza del Aire o de su reglamentación sobre la gasolina, dado que los miembros de la OMC eran libres para definir sus propias metas de protección ambiental, pero estaban obligados a implementar esos objetivos de manera consistente con las disposiciones del GATT de 1994.<sup>51</sup>

Una de las características más notables de las disputas mencionadas es el alto grado de competencia técnica con que los países deben preparar la evidencia legal en apoyo de su reclamo. En los casos que atañen al Acuerdo sobre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias el alegato debe basarse en "evidencia científica" (que compruebe, por ejemplo, que la carne de ganado alimentado con hormonas puede dañar la salud); el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio contempla dispositivos para invitar a técnicos expertos que presten asistencia a los grupos que examinan los temas en disputa.

También en otros casos ha sido necesario recurrir a la autoridad de expertos. Por ejemplo, para cuestionar la decisión del Gobierno de Francia de restringir el uso del término "coquille Saint-Jacques", Canadá, Perú y Chile fueron obligados a demostrar que los moluscos obtenidos en el Océano Pacífico eran realmente productos similares. Los demandantes alegaron que la decisión en cuestión podría reducir la competitividad de sus exportaciones de ostiones al mercado francés, dado que no sería posible

---

<sup>51</sup> En la reunión del 25 de junio de 1997, Estados Unidos informó que el Organismo de Protección del Medio Ambiente estaba revisando los comentarios recibidos, incluyendo los de los países querellantes, para cumplir con los informes de la OMC. El Informe del Órgano de Apelación sobre el caso de la gasolina fue adoptado el 20 de mayo de 1996 (OMC, 1997d, p. 6).

comercializarlos como “coquilles Saint-Jacques”, aunque no existiera ninguna diferencia entre éstas y sus ostiones en cuanto a color, tamaño, textura, apariencia y uso.

**d) Preservación de la identidad cultural**

También están siendo cuestionadas otras medidas impuestas por razones sanitarias, ambientales, culturales y sociales. Estados Unidos inició una querrela exitosa contra Canadá por medidas fundadas en consideraciones de identidad cultural, mediante las cuales se aplicaba un impuesto de 80% al ingreso de propaganda contenida en las ediciones en territorio canadiense de revistas vendidas tanto en éste como en el exterior (llamadas *split-run*). Estados Unidos también reclamó contra el hecho de que Canadá no concediera reducciones fiscales a las empresas canadienses que anunciaban en dichas revistas y que permitiera que sus propias publicaciones se beneficiaran de costos postales más ventajosos.

**e) Canales de distribución y medidas relacionadas con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**

En el caso entre Kodak y Fuji, Estados Unidos está cuestionando varias leyes, reglamentos, exigencias y medidas aplicadas por Japón que, a su juicio, efectivamente excluyen a la empresa Eastman Kodak del mercado japonés de película y papel fotográficos. Las medidas que Estados Unidos considera contrarias a la liberalización comercial incluyen, entre otras, la reestructuración del sistema de distribución de productos fotográficos, la ley sobre primas y la ley sobre grandes tiendas minoristas, que impiden el adecuado acceso de Kodak y otras empresas extranjeras a la red de distribución y de tiendas japonesas. Estados Unidos considera que esas medidas atentan contra el artículo III:1 y III:4, y deniegan beneficios concedidos anteriormente en estos productos. Además, el país reclamante ha pedido que se examine la propia forma en que Japón aplica la ley sobre competencia.

Estados Unidos también inició un caso separado, acogiéndose al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), referido a las medidas adoptadas por Japón que afectan a los servicios de distribución (no sólo en el caso del papel y película fotográficos) en el marco de la ley sobre grandes tiendas minoristas, que regula el espacio de planta, el horario comercial y los feriados de los supermercados y multitiendas. A su entender, dicha ley limita el establecimiento, la expansión y las operaciones comerciales de inversionistas y exportadores extranjeros en las grandes tiendas de Japón.

Cabe mencionar que la importancia que las empresas otorgan al acceso a los sistemas nacionales de distribución o a la posibilidad de establecer el suyo propio en el país importador ha sido una de las fuerzas motrices de la globalización. En el AGCS, los países industrializados más grandes presionaron por la inclusión de compromisos en cuanto a acceso al mercado y trato nacional en el sector de servicios, logrando así que 35 países los incorporaran en sus listas de ofertas. Por otra parte, el artículo III del GATT se refiere solamente a bienes, mientras que el artículo XVII del AGCS contempla una cláusula sobre trato nacional para los proveedores de servicios. Sin embargo, en este caso no es una obligación, como en el del comercio de bienes, sino una concesión que debe ser extendida sobre una base sectorial o subsectorial (véase el capítulo VIII).

## 2. Consideraciones para el diseño y ejecución de políticas comerciales en América Latina y el Caribe

La primera conclusión que puede extraerse de los fallos y los argumentos presentados es que la complejidad de la agenda de política comercial se ha acentuado para todos los países. Esto se debe, en primer lugar, a la ampliación del número de sectores y temas sujetos al escrutinio multilateral; en segundo lugar, a que a la complejidad del marco multilateral se ha sumado la diversidad de foros y ámbitos de negociación (véanse los capítulos V y VII). En tercer lugar, y como consecuencia de lo anterior, a la necesaria articulación entre agentes económicos, órganos del Estado y profesionales competentes en los diversos aspectos de cada tema.

Al mismo tiempo, la eficacia del esquema de supervisión de la OMC (sistemas de revisión de políticas comerciales, de notificaciones y mecanismo de solución de diferencias), la preeminencia de reglas y principios en el orden internacional del comercio que se va configurando, y la disponibilidad de información por medios electrónicos determinan una reducción de los costos de transacción en los mercados y, por ende, un aumento y un mejoramiento de los intercambios internacionales.

Por otra parte, la adecuación de las medidas internas a los principios de no discriminación, que constituyen la base del sistema multilateral de comercio, particularmente en lo que respecta al trato nacional, impone inevitables restricciones al diseño y a la ejecución de la política comercial de los países. Como se ha dicho, los objetivos nacionales deben ser respetados, sea que se relacionen con la defensa del patrimonio natural o cultural o la protección de la salud de los habitantes, pero al aplicar los instrumentos de política seleccionados no se debe discriminar entre países o entre proveedores nacionales y extranjeros. Por lo tanto, hay muy poco margen para proteger empresas nacionales o extranjeras.

Tanto los informes adoptados como los fallos y los argumentos legales ponen de manifiesto los espacios para la interpretación de los textos jurídicos, producto de elaboradas negociaciones políticas, que utilizan los expertos legales. Los fallos crean jurisprudencia e incluso si algunos grupos especiales prefieren guiarse por el principio de la "economía judicial", las decisiones amplían, profundizan y definen conceptos que los negociadores nacionales habían dejado deliberadamente ambiguos.<sup>52</sup>

La amplitud y la complejidad de los temas hacen necesario que los técnicos de gobierno cuenten con una acabada preparación y, al mismo tiempo, vuelven más visibles y urgentes las nuevas tareas del Estado en materia de (re)construcción institucional, actualización y adecuado procesamiento de la información, y capacitación de recursos humanos. Además, no basta con capacitar a los agentes del sector público, ya que también es importante que los privados tengan formación y recursos que les permitan defender sus intereses, primero ante los gobiernos nacionales y más tarde en los foros

---

<sup>52</sup> El grupo especial que examinó las restricciones impuestas por Estados Unidos a la importación de faldas y blusas procedentes de la India decidió no pronunciarse sobre todos los temas planteados basándose en el principio de "economía judicial". La India no estuvo de acuerdo y presentó una apelación en la que se argumentó que los objetivos del Órgano de Solución de Diferencias implicaban que además de resolver controversias, también debía prevenirlas, lo cual sólo podía lograrse si el grupo especial se pronunciaba sobre todos los puntos en disputa (para ofrecer así una conclusión clara que previniera ulteriores diferencias). El Órgano de Apelación no opinó lo mismo y señaló que el sistema de solución de diferencias tenía por objeto velar por la observación de los derechos y obligaciones de los países miembros y aclarar las disposiciones contenidas en los acuerdos y que el espíritu general no era el de alentar a los grupos especiales o al Órgano de Apelación a "legislar" para aclarar disposiciones del acuerdo de la OMC fuera del contexto de la resolución de una diferencia concreta (*Tercer Mundo Económico*, 1997, p. 13).

intergubernamentales. Tales exigencias, a su vez, generan la necesidad de formular y explicitar los objetivos estratégicos del desarrollo nacional, a fin de que sirvan de base para priorizar los temas que deben incluirse en las agendas de negociación.

En el próximo capítulo se pasa revista a los esfuerzos de los países latinoamericanos y caribeños por adecuar sus instrumentos e instituciones al marco de las nuevas reglas.

Recuadro III.1

**ARTÍCULO III DEL GATT**

*Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores*

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.\*

2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.\*

...

4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

5. Ninguna parte contratante establecerá ni mantendrá una reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación o el uso, en cantidades o proporciones determinadas, de ciertos productos, que requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción determinada de un producto objeto de dicha reglamentación provenga de fuentes nacionales de producción. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, reglamentaciones cuantitativas interiores en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.\*

**Fuente:** GATT, *Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos jurídicos*, Ginebra, 1994, pp. 508-509 y 567-568.

**Nota:** Los asteriscos (\*) indican que el texto fue modificado posteriormente.

## Recuadro III.2

**EL INFORME DEL ÓRGANO DE APELACIÓN DE LA OMC SOBRE EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DEL BANANO DE LA UNIÓN EUROPEA**

El informe del grupo especial sobre el régimen de importación, venta y distribución del banano de la Unión Europea, que fue confirmado casi en su totalidad por el Órgano de Apelación, estableció algunos precedentes jurídicos, entre los cuales cabe destacar dos: i) que no es necesario que un país tenga un interés exportador directo para solicitar un grupo especial en la OMC; y ii) que el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) puede ser utilizado, de manera amplia, en una diferencia comercial relativa a bienes, como sucedió por primera vez en este caso. Además, según la interpretación de los informes, los compromisos de no discriminación del AGCS abarcan todas las medidas que alteran las condiciones de competencia en favor de los servicios o las empresas nacionales que prestan servicios, independientemente de la naturaleza de la medida.<sup>4</sup> En la decisión de los grupos de expertos resalta el hecho de que una medida definida para los bienes puede alterar los términos de la competencia para los proveedores de servicios.

**Antecedentes**

Desde 1975 en adelante, la entonces Comunidad Europea negoció una serie de acuerdos comerciales preferenciales con los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), agrupados en la Convención de Lomé. Hasta 1993, diversos países europeos pudieron mantener regímenes preferenciales individuales para el banano, que ese año fueron consolidados en un régimen único para toda la Unión Europea.<sup>5</sup> El nuevo sistema, con su complejo conjunto de cuotas y licencias, por una parte discriminaba contra los proveedores latinoamericanos y, por la otra, transfería de las empresas de otros países (Estados Unidos) a las europeas el derecho de comercializar y distribuir el banano. En dos ocasiones, varios países latinoamericanos recurrieron al mecanismo de solución de diferencias del antiguo GATT para reclamar contra las medidas discriminatorias que contemplaba ese sistema de cuotas, pero la Unión Europea logró impedir que se adoptara el informe del grupo especial. Posteriormente, algunos de esos países (Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Venezuela) obtuvieron un limitado acceso preferencial a los mercados europeos, y en 1994 la Unión Europea logró en la OMC una exención del Artículo I del GATT para la Convención de Lomé.

En febrero de 1996, Estados Unidos y cuatro países latinoamericanos solicitaron en la OMC consultas con la Unión Europea sobre su régimen de importación, venta y distribución. Finalmente, en abril de ese año se creó un grupo especial, cuyo informe fue circulado el 22 de mayo de 1997. La Unión Europea apeló del fallo, que le fue desfavorable, y el 9 de septiembre de 1997 se distribuyó el Informe del Órgano de Apelación.

**Componentes del informe**

En este caso, se decidió sobre dos temas de procedimiento: i) el derecho de países pequeños, como Santa Lucía, a ser representados por asesores legales privados que no sean funcionarios de gobierno; y ii) el hecho de que Estados Unidos pudiera solicitar un grupo especial en relación con un producto en el que no tenía un interés exportador directo, dado que produce cantidades mínimas de banano (en Hawái) y no los exporta a la Unión Europea. Con respecto al primer punto, se autorizó que Santa Lucía fuera representada en las audiencias orales por asesores contratados; en el caso de Estados Unidos, el Órgano de Apelación reafirmó el dictamen del grupo especial en el sentido de que para que un país miembro de la OMC pudiera solicitar la constitución de un grupo especial debería existir un "interés legal" o, principalmente, un interés exportador "potencial".<sup>6</sup> Además, en el informe se observa que ese planteamiento no se refiere a los intereses legales de Estados Unidos bajo el AGCS, y que en el caso de las licencias de importación de la Unión Europea, el GATT de 1994 y el AGCS estaban estrechamente relacionados.

El régimen impuesto a las importaciones de banano fue cuestionado por Estados Unidos sobre la base de las disposiciones del GATT de 1994, el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, el Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio y, principalmente, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Las conclusiones en relación con el AGCS son muy importantes, dado que Estados Unidos alegó que el régimen aplicado al banano por la Unión Europea discriminaba en contra de las operaciones de inversión, comercialización y distribución de empresas no europeas.

**Recuadro III.2 (concl.)**

Entre otras conclusiones del grupo especial, en el informe del Órgano de Apelación se consideraron correctas las referidas a la violación del trato de nación más favorecida (artículos II y XVII del AGCS), ya que, a pesar de que el régimen del banano fuera anterior a la suscripción del AGCS, el hecho de que siguiera en vigor permitía que se le aplicaran las reglas y disciplinas del comercio de servicios. Además, rechazó el planteamiento de que una medida debería tener deliberadamente como propósito la protección de la producción local para que pudiera ser considerada discriminatoria (*aims and effects theory*). Esto significa que lo importante son los efectos y no los objetivos de una determinada medida interna.<sup>d</sup>

**Fuente:** M.A. Samuels y P.J. Fekete, "The WTO's ruling on bananas and its broader implications", *CSI Reports*, N° 3, Occasional paper, Asociación estadounidense de industrias de servicio, julio de 1997; OMC, *European Communities. Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas*, Informe del Órgano de Apelación disponible en la página del Web de la OMC [<http://www.wto.org>].

<sup>a</sup> La argumentación legal en ambos informes es mucho más elaborada e involucra varias otras disposiciones de los acuerdos de la OMC.

<sup>b</sup> Directiva del Consejo (EEC) N° 404/93 del 13 de febrero de 1993. Son 12 los Estados-ACP que tradicionalmente han exportado banano a los países de la Unión Europea: Côte d'Ivoire, Camerún, Suriname, Somalia, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Dominica, Belice, Cabo Verde, Granada y Madagascar.

<sup>c</sup> En particular, en el informe se apoyó la afirmación del grupo especial de que "...con la creciente interdependencia de la economía global, los Miembros tienen mayor interés que en el pasado en poner en vigor las reglas de la OMC, dado que cualquier desviación de un equilibrio de derechos y obligaciones negociados puede afectarlos más que nunca, directa o indirectamente."

<sup>d</sup> En el informe también se respaldó la conclusión de que los agentes que bajo el régimen de la Unión Europea reciben licencias de importación para ingresar banano, de acuerdo con el artículo I:2 del AGCS, pueden ser definidos como proveedores de servicios, ya que prestan servicios de comercio al por mayor y forman parte de empresas verticalmente integradas que se consideran proveedoras de servicios.

## Capítulo IV

### EL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1996-1997

#### A. INTRODUCCIÓN

La adopción de las vías bilaterales y plurilaterales para las relaciones económicas internacionales demuestra que, a pesar de haber aumentado la efectividad del sistema multilateral de comercio y también la incidencia de los mecanismos de mercado en la determinación del volumen y la composición de los flujos de bienes y servicios, las políticas comerciales no han perdido su condición estratégica en la acción de los Estados. Así, los gobiernos latinoamericanos y caribeños reconocen gradualmente la importancia de definir una estrategia efectiva para la inserción internacional de sus economías, en forma paralela con la gestión de la apertura comercial y el diseño de políticas que mejoren la competitividad internacional de sus empresas.

En economías crecientemente interdependientes se establecen relaciones contradictorias entre los mercados abiertos, las empresas localizadas en territorio nacional y los intereses nacionales, las que deben ser arbitradas por el Estado. Las normas acordadas en los foros multilaterales limitan el uso de muchos de los instrumentos que inciden en la competitividad relativa de las empresas y, en especial, obligan a los gobiernos a aplicar sus políticas sin atentar contra el principio básico de la no discriminación entre países proveedores y entre productos nacionales e importados (véase el capítulo III); sin embargo, quedan amplios espacios para el diseño y la aplicación de políticas comerciales, los que deben ser aprovechados.

Las estrategias de inserción internacional cobraron relieve principalmente después que los gobiernos latinoamericanos, habiendo logrado controlar los desequilibrios macroeconómicos, volvieron su atención hacia los persistentes déficit comercial y en cuenta corriente, hecho que ha llevado a algunos analistas a calificar el actual modelo latinoamericano como de crecimiento impulsado por las importaciones (*import-led growth*).

En 1996, de los 16 países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y América Central, solamente Argentina, Ecuador, México y Venezuela no registraron saldos negativos en su balance comercial de bienes, y de éstos, México fue el único que generó un gran superávit, gracias al aumento simultáneo de exportaciones e importaciones. Las proyecciones para 1997 indican que los déficit de 1996 se incrementarán en todos los países, con excepción de México, Ecuador y Venezuela, si bien en estos casos con una significativa reducción del superávit. Como se señala en los análisis de la CEPAL, debido a la elevada participación de los productos primarios, las exportaciones son menos

sensibles a la coyuntura económica de los países, mientras que las importaciones responden con mayor elasticidad a los cambios exógenos de la demanda interna (CEPAL, 1997d, p. 119).

Para muchos países se trata de un desequilibrio temporal, dado que las importaciones de bienes de capital e insumos deberán reflejarse en un incremento de la productividad de las exportaciones. Sin embargo, por ser esas exportaciones de productos relativamente homogéneos y sus mercados muy competitivos, puede ocurrir que el aumento de su productividad no se traduzca en un incremento de los ingresos por ese concepto que permita un crecimiento sostenido de las importaciones. Por lo tanto, las medidas para elevar la productividad de las exportaciones actuales deben ir acompañadas de políticas que promuevan su diversificación.

El objetivo de este capítulo es contribuir al intercambio de información sobre la forma en que ha evolucionado la política comercial en los países de la región mediante un seguimiento de los principales hechos ocurridos en este campo entre enero de 1996 y julio de 1997. Los países se presentan por subgrupos regionales dada la fuerte incidencia de las reglas de cada subregión en las políticas comerciales nacionales y viceversa.

El intento de hacer un seguimiento de la evolución de la política comercial en la región encierra desafíos metodológicos debido a la heterogeneidad de la información compilada, tanto en términos de los objetivos que persiguen los instrumentos de política comercial como de los niveles de desagregación, además del reducido espacio de que se dispone para presentarla. En consecuencia, por el momento, la exposición será puramente descriptiva, esforzándose en lo posible por distinguir entre las medidas que inciden en las importaciones y las referidas a las exportaciones, incluyendo las orientadas a su promoción; se reseñarán asimismo las medidas aplicadas por otros países que han afectado a las exportaciones y las normas legislativas e instituciones relacionadas con políticas de protección de la competencia, de los derechos de propiedad intelectual y otros. En esta edición del Panorama se presenta información más detallada sobre los países de América Central.

## **B. PAÍSES DEL MERCOSUR Y CHILE**

### **1. ARGENTINA<sup>53</sup>**

#### **a) Comercio de bienes y balance comercial**

En 1996, las exportaciones de bienes aumentaron 13.4% con respecto a 1995, una tasa ligeramente superior a la proyectada en julio del mismo año, mientras que las importaciones crecieron más del doble de lo previsto, gracias a la recuperación de la economía, de lo que resultó un modesto superávit (véase el cuadro IV.1). Durante el primer semestre de 1997, el valor del comercio exterior argentino (exportaciones más importaciones por un total de 26 402 millones de dólares) superó en 20% el registrado en igual período del año anterior, pero las exportaciones (12 565 millones de dólares) se expandieron menos que las importaciones (13 837 millones de dólares). Como consecuencia, el déficit comercial del semestre fue de 1 272 millones de dólares y se prevé que llegará a más de 3 000 millones al finalizar 1997.

---

<sup>53</sup> La presente sección fue preparada por la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro IV.1  
**ARGENTINA: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
 (Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	23 811	13.6	23 762	18.1	49
1997 <sup>a</sup>	12 565	10.7	13 837	29.1	-1 272
1997 <sup>b</sup>	26 500	11.3	29 700	24.9	-3 200

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina y Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

<sup>a</sup> Cifras preliminares correspondientes al primer semestre de 1997. La variación porcentual está expresada con respecto a información de la misma fuente para igual período del año anterior.

<sup>b</sup> Estimaciones del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Secretaría de Programación Económica.

En lo que respecta a la composición de las exportaciones, las cifras del primer semestre de 1997 indican que 29% del total corresponde a bienes primarios; 33%, a manufacturas de origen agropecuario; 26%, a manufacturas de origen industrial y 12%, a combustibles. En cuanto a las importaciones, la composición del total es la siguiente: 25% de bienes de capital; 33% de bienes intermedios; 19% de piezas y accesorios para bienes de capital; 14% de bienes de consumo; 5% de vehículos automotores de pasajeros y 3% de combustibles.

En el primer semestre de 1997 el principal destino de las exportaciones argentinas fue el Mercosur (33%), seguido de la Unión Europea (17%) y los países de América del Norte (9%). Los proveedores más importantes fueron la Unión Europea (29%), el Mercosur (24%) y América del Norte (24%). Argentina exportó por valor de 4 206 millones de dólares a los países del Mercosur, lo que denota un aumento de 18% con respecto a igual período del año anterior. Predominaron las exportaciones de manufacturas de origen industrial, con una participación de 48% del total y un crecimiento de 33%. Las compras de Argentina a países del Mercosur, que sumaron 3 314 millones de dólares, registraron un aumento de 27% y un saldo positivo de 892 millones de dólares en favor de Argentina. Las importaciones de bienes intermedios, que representaron 42% de las compras, aumentaron 17% en relación con igual período de 1996.

#### **b) Evolución de la política comercial**

Durante los años noventa la inserción de Argentina en los mercados internacionales se ha profundizado como consecuencia de su política de apertura comercial y la creciente globalización de la economía internacional. El gobierno ha procurado mantener una participación activa en la Organización Mundial del Comercio y, junto con sus copartícipes en el proceso de integración subregional, ha impulsado iniciativas con vistas a ampliar y reforzar el Mercosur. En el marco de esta estrategia, Argentina se unió a los demás países miembros en la presentación de una propuesta conjunta del Mercosur sobre la conducción de las negociaciones tendientes a la creación de un área hemisférica de libre comercio.

La política arancelaria de Argentina ha sido afectada por las reformas tributarias que llevaron a cabo las autoridades económicas durante el tercer trimestre de 1996. Entre los varios cambios introducidos figura la modificación del cronograma de convergencia arancelaria de los bienes de capital incluidos en el régimen de excepciones al arancel externo común (AEC). Esto significó adelantar al 1° de octubre de 1996 la aplicación del arancel comunitario de 14% que debía entrar en vigor en el 2001 para bienes de capital excepcionalmente gravados con aranceles más bajos. En la aplicación del AEC a los bienes de capital (14%) se incluyeron cuatro partidas arancelarias no contempladas en el régimen de excepción, antes afectas a un derecho de importación de 10%. Por otra parte, también se puso fin al régimen de reintegros acordado a la venta de bienes de capital nuevos producidos localmente, cuyo nivel era de 10%.

Asimismo, se suspendió la aceptación de nuevas solicitudes para acogerse al Régimen de Especialización Industrial, que consistía en la aplicación de un tratamiento arancelario diferenciado a las empresas que asumieran un programa-compromiso para el incremento de las importaciones de bienes manufacturados. También se suprimió el régimen de licencias arancelarias para la importación de insumos, partes y piezas de bienes de capital no fabricados localmente y se eliminaron los reintegros en favor de las exportaciones intrazona (entre ellos el de 10% acordado a las ventas externas de bienes de capital), excepto para un reducido listado de 29 partidas arancelarias, en cuyo caso se mantiene el reintegro máximo de 5.5% hasta el 31 de julio de 1997.

A partir del 1° de octubre de 1996 se redujeron en 10% todos los reintegros que favorecían las exportaciones extrazona de las partidas que comprende la Nomenclatura Común del Mercosur y el nivel máximo de reintegro se fijó en 10%.

Por otra parte, el gobierno ha respondido más activamente a las denuncias sobre dumping y prácticas desleales y, por intermedio de la Secretaría de Comercio y la Comisión Nacional de Comercio Exterior, se ha procurado satisfacer las normas emanadas de la OMC.

## **2. BRASIL**

### **a) Comercio de bienes y balance comercial**

A partir de 1995, el balance comercial de bienes de Brasil registró déficit crecientes como resultado de un exiguu crecimiento de las exportaciones conjugado por un incremento exponencial (50%) de las importaciones, cuyo valor ascendió de 35 505 millones a 53 286 millones de dólares entre 1994 y 1996. En el mismo período, las exportaciones aumentaron de 43 355 millones a 47 747 millones de dólares, es decir, un modesto 10%. El déficit acumulado entre julio de 1996 y junio de 1997 alcanzaba a casi 10 000 millones de dólares, que era el monto previsto para todo el año 1997. En los primeros ocho meses, las exportaciones aumentaron 10.5% y las importaciones 27% con respecto al mismo período del año anterior. La recuperación de las exportaciones fue determinada por las de productos primarios, que crecieron casi 35% en el primer semestre (en comparación con el mismo período en 1996), como resultado de precios internacionales favorables y buenas cosechas agrícolas. Sin embargo, el incremento de las exportaciones de manufacturas fue de sólo 1.3%.

Cuadro IV.2  
**BRASIL: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	47 747	2.7	53 286	6.9	-5 539
1997 <sup>a</sup>	35 098	10.5	41 447	26.9	-6 349
1997 <sup>b</sup>	52 522	10.0	62 045	16.4	-9 523

**Fuente:** Departamento de Operaciones de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Brasil (DECEX/SECEX/MICT) en CEPAL, *Evolução da economia brasileira. Informe Estatístico*, Brasilia, junio y septiembre de 1997, cuadro 11.

<sup>a</sup> Cifras preliminares correspondientes al período enero-agosto. La variación porcentual está expresada con respecto al mismo período del año anterior.

<sup>b</sup> Proyecciones elaboradas por la CEPAL.

Los técnicos del gobierno esperan que al cerrar 1997 el déficit sea inferior a 10 000 millones de dólares, pero esta proyección se sustenta en algunos supuestos básicos: primero, que el elevado ritmo de crecimiento de las exportaciones se mantenga en torno de 10% y, segundo, que se desacelere la expansión de las importaciones. Si no varía el promedio mensual de déficit del año en curso se llegaría al final de diciembre con un saldo negativo inferior a 10 000 millones de dólares, lo que equivale a cerca de 20% del valor estimado de las exportaciones.

Entre 1995 y 1996, los componentes más importantes de las importaciones fueron las materias primas e insumos (46%) y los bienes de capital (24%), cuyas proporciones se mantuvieron más o menos estables en el primer semestre de 1997. El valor de las importaciones de bienes de consumo, después de un alza significativa entre 1994 y 1995, ha permanecido en torno de 10 000 millones de dólares anuales.

#### b) Evolución de la política comercial<sup>54</sup>

El principal instrumento utilizado en Brasil para regular las importaciones son los aranceles, cuyo nivel promedio a fines de 1996 era de 13.6%, con una mediana de 20%. Sin embargo, una salvaguardia establecida en favor de la industria de juguetes elevó los aranceles nacionales de este sector, al que de acuerdo con el AEC del Mercosur le correspondería un 20%. Actualmente, el arancel nacional alcanza a 28.6% y está previsto que su nivel descienda a 23% a fines de 1999.<sup>55</sup> Por otra parte, en noviembre de 1996, el gobierno decidió aumentar los aranceles de piezas y partes automotrices de 4.8% a 7.2% en 1997, y a 9.8% en 1998 y 1999 para converger con los niveles del arancel externo común del Mercosur en el año 2000.<sup>56</sup>

<sup>54</sup> La presente sección fue preparada por la Oficina de la CEPAL en Brasilia.

<sup>55</sup> La medida no se aplica a los países en desarrollo miembros de la OMC (Portaria interministerial 21 del 30 de diciembre de 1996).

<sup>56</sup> Decreto N° 2072 del 18 de noviembre de 1996.

El 2 de enero de 1997 se implementó el Sistema Integrado Computarizado de Comercio Exterior (SISCOMEX) para la emisión de permisos de importación, que además de facilitar las operaciones de compra externa,<sup>57</sup> permitirá un mejor control.

A fines del primer trimestre, el gobierno brasileño adoptó una medida que dio lugar a mucha controversia entre los miembros plenos y asociados del Mercosur: a partir del 1° de abril de 1997, para toda importación las operaciones de cambio con el Banco del Brasil deben cumplirse al efectuar los trámites de aduana y no dentro de un plazo de 180 días, como anteriormente, lo que significa que el pago es ahora al contado. Esta norma no se aplica a las importaciones de petróleo, a las acogidas al régimen de reintegro de derechos de aduana (*draw-back*) y las de un valor inferior a 10 000 dólares. Posteriormente, la medida en cuestión se hizo extensiva a los financiamientos externos de las importaciones con plazos superiores a 360 días, pero con cuotas inferiores a un año. Esta última disposición no afecta a los miembros del Mercosur, Chile y Bolivia.

Por otra parte, el gobierno puso en práctica varias medidas para impulsar las exportaciones. Una de ellas fue otorgar el beneficio del reintegro de derechos de aduana a las empresas que comercializan productos destinados a la exportación.<sup>58</sup> También se eximió del impuesto sobre los préstamos externos a las empresas exportadoras y se amplió el plazo para el cumplimiento de las exportaciones de empresas que obtengan préstamos del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) acogidas al programa FINAMEX.<sup>59</sup> Se asignaron 1 000 millones de reales al Programa de Apoyo a la Exportación de Productos Manufacturados, a una tasa LIBOR + 2.5% + hasta 3%, con un período de gracia de 9 meses.<sup>60</sup>

Asimismo, el Programa de Incentivos a las Exportaciones (PROEX) ha sido reformulado con vistas a reducir la burocracia y facilitar el acceso de los empresarios al programa; se amplió la lista de productos elegibles para financiamiento y el límite de éste se elevó hasta 100% del costo de la operación. En 1997 la dotación de recursos presupuestarios se aumentó a mil millones de reales, de los cuales 693 millones tienen por objeto permitir la equivalencia de tasas de interés y 311 millones se destinan a proveer financiamiento directo a través del Banco del Brasil.<sup>61</sup> Además, se simplificaron los procedimientos burocráticos para la aprobación por parte del Banco del Brasil de operaciones de financiamiento hasta por 5 millones de dólares.

Los exportadores pueden también recuperar algunos impuestos de carácter social (Programa de Integración Social (PIS)/Plan de Asistencia al Servidor Público (PASEP) y COFINS) que gravan las materias primas, los productos intermedios y el material de empaque empleados en la producción de mercancías exportadas. El mismo beneficio se extendió a las ventas de empresas comerciales exportadoras.<sup>62</sup> Finalmente, la exportación de productos primarios y semiprocesados fue eximida del impuesto sobre circulación de mercaderías y de servicios (ICMS).<sup>63</sup>

---

<sup>57</sup> Esta información aparece en la página del Web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Brasil [<http://www.mict.gov.br>].

<sup>58</sup> Portaria SECEX 6/96 del 25 de marzo de 1996.

<sup>59</sup> Resolución 2312, Circular del Banco del Brasil 2718, Portaria MF 212 del 5 de junio de 1996; Circular 2729 del Banco del Brasil del 4 de diciembre de 1996.

<sup>60</sup> Carta-circular DEPOC/FINAME 15/96 del 26 de junio de 1996.

<sup>61</sup> Resolución 2214 de 29 de noviembre de 1995.

<sup>62</sup> Ley 9363 del 17 de diciembre de 1996.

<sup>63</sup> Ley Complementaria 87 del 13 de septiembre de 1996.

Por último, con el decreto presidencial N° 11532 (Medida provisoria) se permitió la creación de incentivos especiales para atraer inversiones de empresas automotrices hacia las regiones Norte, Nordeste y Centro-oeste. En el decreto se autoriza la importación de partes y componentes con una rebaja arancelaria de hasta 90%, franquicia que continuará vigente hasta el año 1999. También se incluyen incentivos para la adquisición de máquinas y equipos nacionales (Medida provisoria 1532 del 19 de diciembre de 1996).

### 3. CHILE

#### a) Comercio de bienes y balance comercial

La vulnerabilidad del balance comercial chileno, atribuible a la concentración de las exportaciones en un número reducido de productos, quedó de manifiesto en 1996 a raíz de las caídas significativas de los precios de los principales productos (16% en promedio). Este descenso, particularmente marcado en los casos del cobre y la celulosa, no pudo ser compensado por el notable incremento del cuántum de las exportaciones.<sup>64</sup> En el rubro frutícola, en cambio, los precios habían evolucionado favorablemente durante la temporada 1995-1996, pero esa tendencia se volcó en 1997; algo similar ocurrió con la harina de pescado.<sup>65</sup>

Tanto la caída del valor total de las exportaciones como el aumento de las importaciones fueron superiores a lo previsto a mediados del año pasado. Por lo tanto, el déficit estimado de 600 millones de dólares se elevó a 1 147 millones de dólares. Hasta agosto de 1997, el saldo comercial acumulado era positivo, pero las proyecciones para el año indican que se producirá un déficit, si bien inferior al de 1996, como consecuencia del incremento del gasto y las importaciones previsto para el segundo semestre (véase el cuadro IV.3).

---

<sup>64</sup> El precio del cobre cayó en 24%, con respecto a 1995, para luego mostrar una recuperación promedio en lo que va de 1997. Se espera que el promedio anual supere en 6% el precio de 1996. La celulosa, cuyo precio se había incrementado desde fines de 1993 hasta fines de 1995, tuvo una caída de 46% en 1996 y se ha estabilizado en torno del nivel que alcanzó en el tercer trimestre de ese año.

<sup>65</sup> El precio de la harina de pescado, que había registrado un notable crecimiento desde 1994 en adelante, comenzó a caer a partir de abril de 1996, en una trayectoria que se revirtió sólo temporalmente a fines de ese mismo año. A pesar de eso, el precio promedio en 1996 superó en más de 20% el de 1995.

Cuadro IV.3  
**CHILE: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor <sup>a</sup>	Variación porcentual	Valor
1996	15 353	-4.9	16 500	12.6	-1.147
1997 <sup>b</sup>	8 764	5.1	8 233	6.0	531
1997 <sup>c</sup>	16 900	10.1	17 600	6.7	-700

**Fuente:** Banco Central de Chile, *Informe económico y financiero*, Santiago de Chile, 15 de julio de 1997; y *Evolución de la economía en 1997 y perspectivas para 1998*, Santiago de Chile, septiembre de 1997.

<sup>a</sup> Valores fob.

<sup>b</sup> Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio. La variación porcentual está expresada con respecto al mismo período del año anterior.

<sup>c</sup> Proyecciones para 1997 realizadas por el Banco Central.

#### b) Evolución de la política comercial

Las políticas de ajuste macroeconómico aplicadas a fines de 1995 configuraron el marco en que se ha desenvuelto la política comercial chilena, complementado con una política cambiaria orientada a contrarrestar la inestabilidad del tipo de cambio y a aminorar el proceso de apreciación. Con tal fin se han modificado tanto sus determinantes directos como las normas de encaje con vistas a regular el creciente ingreso de inversiones externas, en particular las de capital de corto plazo.<sup>66</sup> En este plano, también se ha facilitado la salida de capitales institucionales, orientados en su mayoría hacia países de América del Sur y el sector de servicios, reforzándose así la relevancia que estas inversiones vienen adquiriendo desde 1992.<sup>67</sup>

Para Chile, el período 1996-1997 fue importante para la consolidación de la política de acuerdos comerciales, puesto que junto con la profundización de varios acuerdos bilaterales suscritos en el marco de la ALADI, entró en vigencia el de asociación con el Mercosur, así como el tratado de libre comercio con Canadá. Además, el gobierno firmó un acuerdo marco de cooperación con la Unión Europea, tiene una activa participación en el proceso de creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y es miembro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC). Paralelamente se ha estado debatiendo una rebaja arancelaria de 3 a 4 puntos que se vincularía con una proyectada reforma tributaria.

<sup>66</sup> Durante el bienio 1996-1997 medidas relacionadas con la modificación de la canasta referencial de monedas, la unificación cambiaria y la ampliación de la banda de flotación. En las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con Canadá se destacó el tema de las normas de encaje.

<sup>67</sup> En los últimos años, Chile se ubica en el segundo lugar como inversionista en la región, después de Brasil (CEPAL, 1997c). En cuanto al destino, Argentina y Perú concentran 60% de las inversiones acumuladas entre 1990 y 1996 (Figuroa, 1997, p. 11)

En consonancia con su estrategia de integración en la economía internacional, el país debe enfrentar también un mayor número de negociaciones y controversias en torno de productos y temas específicos. En particular, en el último tiempo ha surgido una serie de dificultades en el comercio con Estados Unidos (principal mercado de destino y uno de los más dinámicos), relacionadas con acusaciones de competencia desleal (antidumping) y concesión de subsidios, en el caso de los salmones, y entramiento o negación de permisos de importación aduciendo un supuesto no cumplimiento de medidas técnicas, fitosanitarias y ambientales, en el caso de productos como frambuesas, maderas no manufacturadas, carne de ave y cobre.<sup>68</sup>

En sentido inverso, hay reclamaciones por incumplimiento de normas fitosanitarias que podrían obstaculizar la entrada de trigo de los Estados Unidos a Chile. Por otra parte, se prolonga la controversia —en fases previas a la denuncia ante la OMC— sobre el impuesto aplicado al whisky, que la Unión Europea considera discriminatorio con respecto al pisco de producción local (véase el capítulo III).<sup>69</sup> También se suscitó un problema con México sobre normas de origen en el caso de productos como televisores (ya resuelto) y computadoras compradas a ese país. La elevación de aranceles y sobretasas que Perú impuso a los productos alimenticios generó preocupaciones adicionales. Finalmente, en el ámbito del Mercosur, diversas medidas adoptadas por Brasil han provocado reacciones en el sector empresarial chileno, situación que dio lugar a intensas negociaciones en el seno del grupo subregional (véase el capítulo V).<sup>70</sup> Con Argentina, a su vez, luego de una serie de controversias iniciada en el segundo semestre de 1996 con respecto a la tipificación de la carne de vacuno, se llegó a un acuerdo que regula la certificación y fiscalización de ese producto.

Debido a la heterogeneidad y complejidad que progresivamente asumen estos temas, los sectores público y privado están proponiendo mecanismos institucionales y diversos instrumentos para anticiparse y proteger a los productores de tales acusaciones y trabas. En ese marco surgen ideas como la de un comité de carácter mixto, público y privado, que permita supervisar y defender las exportaciones chilenas; otra sería la constitución de seguros antidumping y otros fondos. Al mismo tiempo, se considera necesario fortalecer la capacidad de las actuales instituciones para atender tales situaciones.

En el marco del fomento exportador, el período 1996-1997 se ha caracterizado por los esfuerzos en procura de adecuar tanto la institucionalidad como los instrumentos. Al respecto cabe mencionar las siguientes propuestas: i) transformar la Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE) en una corporación estatal autónoma con un consejo público y privado y más articulada con otros organismos de fomento y regulación;<sup>71</sup> ii) dismantelar y eventualmente reemplazar, a partir de fines de 1997 (para concluir antes del 2003), el reintegro simplificado y el pago diferido de los derechos de aduana y el crédito fiscal para la importación de bienes de capital, a fin de adecuarlos a la normativa de la OMC

<sup>68</sup> En el caso de los salmones, entre agosto y septiembre la Comisión de Comercio Internacional y el Departamento de Comercio de Estados Unidos realizarían sus investigaciones (cuestionarios), para definir en noviembre eventuales derechos compensatorios y antidumping. Chile por su parte, estudia la legislación antidumping y el cumplimiento por parte de Estados Unidos de los acuerdos suscritos en el marco de la OMC (Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, 1997a).

<sup>69</sup> Hasta septiembre de 1997, el proyecto de ley que reforma esta materia se estaba estudiando en el Congreso de Chile.

<sup>70</sup> La exención acordada a los países integrantes del Mercosur se hizo extensiva a Chile y Bolivia.

<sup>71</sup> La idea de crear una corporación mixta planteada en 1996 debió desecharse hacia mediados de 1997, antes de enviar el proyecto al Congreso, debido a dificultades de financiamiento en el sector empresarial.

(Banco Central de Chile, 1997);<sup>72</sup> y iii) establecer nuevos instrumentos, como el Programa de Apoyo a la Gestión de Empresas Exportadoras (PREMEX), desarrollado por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y prestar asistencia para la internacionalización de las empresas a través de agentes operadores intermedios, iniciativa impulsada por PROCHILE.

En el ámbito productivo, y con el objeto de contribuir al incremento de la competitividad, se ha reestructurado la CORFO con miras a concentrarla en el fomento empresarial, para lo cual se han asignado las tareas de administración de empresas públicas a un Comité de Administración y se ha otorgado mayor autonomía a los institutos tecnológicos. La promoción del desarrollo tecnológico, en esta misma perspectiva, se intensificaría en la segunda fase del Programa de Innovación Tecnológica (PIT) 1996-2000, cuyo propósito es intensificar la aplicación de instrumentos, incentivar las mejoras de calidad y la búsqueda de la sustentabilidad ambiental y modernizar los institutos de investigación (Chile, Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, 1996). Por otra parte, el Instituto Nacional de Normalización (INN) anunció que a mediados de 1997 estarían homologadas las primeras cinco normas de calidad —ISO 14000— para su aplicación en el sector productivo.

En materia de inversiones, además del clima facilitador que puede generar el favorable desempeño global y los acuerdos comerciales, se ha trabajado en el establecimiento de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPI), así como de convenios para evitar la doble tributación (Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, 1997b).<sup>73</sup> Estas medidas complementan aquellas encaminadas a facilitar la salida de capitales al exterior. Asimismo, el gobierno está llevando adelante diversas iniciativas con el propósito de dar a la banca posibilidades de internacionalizarse e incursionar en nuevos negocios, crear una bolsa internacional de valores, regular las inversiones realizadas por conglomerados en el exterior y homologar la regulación de valores con otros países y regiones.<sup>74</sup>

En otros ámbitos de la regulación, cabe mencionar: i) la aprobación, a fines de 1996, de la nueva ley de aduanas, que modifica la lógica de fiscalización (de física a económica) y agiliza los trámites; ii) la aprobación y entrada en vigencia de la nueva Ley de defensa del consumidor, orientada a dar mayor transparencia, equilibrio y seguridad a las relaciones de consumo en el mercado; iii) el debate en el Congreso de proyectos sobre la modernización de puertos con capital privado, así como sobre el establecimiento de un marco regulatorio para la privatización de empresas sanitarias; y iv) el envío al Congreso del proyecto de creación del Instituto de Propiedad Industrial, mediante el cual se pretende entre otros fines, agilizar la creciente demanda de marcas y patentes y facilitar la articulación del sistema de propiedad intelectual.

---

<sup>72</sup> Según recientes informaciones de prensa, ya se habría llegado a un acuerdo con el sector privado respecto de la modificación del régimen de reintegro simplificado. Por otra parte, se ha incorporado a las conversaciones el tema de la eventual reducción de este subsidio en virtud de la rebaja de aranceles prevista.

<sup>73</sup> La situación actual de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones negociados con 47 países y bloques a partir de 1991 es la siguiente: vigentes, 15; en vías de promulgarse, 10; en trámite de aprobación, 1; en vías de suscribirse, 6; y en fase de negociación, 4 (Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, 1997b).

<sup>74</sup> Algunas de estas iniciativas están comprendidas en el proyecto de ley sobre bancos; otras ya constituyen normativas vigentes, como la que autoriza operaciones de crédito de comercio exterior entre terceros países. El proyecto de ley ya ha sido aprobado por el Congreso, aunque con algunas observaciones que deben ser estudiadas por el Tribunal Constitucional. En otro orden de ideas, existiría la intención de convertir a Santiago en un "centro financiero internacional".

## 4. PARAGUAY

## a) Comercio de bienes y balance comercial

En los últimos años Paraguay ha venido registrando un déficit considerable en su comercio de bienes, compensado parcialmente por el comercio de servicios. Hasta agosto de 1997, el saldo negativo acumulado alcanzaba a 953 millones de dólares, cifra superior al total de sus exportaciones que acusa un incremento de 2.2% en relación con el mismo período del año anterior. Durante 1996, el déficit comercial se redujo en cerca de 6% con respecto al del año precedente.

Cuadro IV.4  
PARAGUAY: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,  
1996-1997  
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial Valor
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1996 <sup>a</sup>	2 661	-11.7	4 059	-9.9	-1 398
1997 <sup>b</sup>	876	15.0	1 829	8.0	-953
1997 <sup>c</sup>	3 000	12.7	4 400	8.4	-1 400

Fuente: The Economist Intelligence Unit, *Country Report. Paraguay*, 1997; Banco Central del Paraguay, *Informe de Coyuntura*, 1997.

<sup>a</sup> Valor fob de exportaciones e importaciones y variación porcentual expresada con respecto a 1995.

<sup>b</sup> Enero-agosto de 1997 y variación porcentual expresada con respecto al mismo período del año anterior.

<sup>c</sup> Valor fob de exportaciones e importaciones y variación porcentual expresada con respecto a 1996.

Las ventas externas de soja, debido a una buena cosecha, representaron 48% del total exportado durante los ocho primeros meses de 1997, y el valor exportado (433 millones de dólares) superó en 33% el correspondiente al mismo período de 1996. En sentido inverso, las exportaciones de algodón, otro importante producto paraguayo de exportación, disminuyeron 33%, alcanzando sólo a 99 millones de dólares.

En cuanto al destino de las exportaciones, en el primer semestre de 1997 se percibe una mayor diversificación geográfica. Las exportaciones hacia el Mercosur, el mayor socio comercial del país, tuvieron un incremento de sólo 0.7% en relación con el mismo período de 1996, en tanto que las exportaciones al resto del mundo se incrementaron en casi 35%. También las importaciones mostraron una mayor diversificación geográfica: las compras al Mercosur crecieron lentamente (cerca de 5%), en comparación con el incremento de las importaciones desde el resto del mundo (18%).

## b) Evolución de la política comercial

Paraguay se encuentra en la etapa de adecuación a las reglas del Mercosur mediante la supresión de barreras no arancelarias al comercio intrarregional y en proceso de convergencia de los aranceles nacionales con el arancel externo común, que debe elevar el nivel promedio actual de 9.8% a 11.1% en el

año 2000. En este sentido, la agricultura, que es el principal sector en términos del PIB, sufriría una baja de su protección, al pasar el promedio arancelario del sector de 7.6% a 7%, en tanto que en el caso de los productos manufacturados dicho promedio se incrementaría de 9.8% a 11.4%. En la actualidad, el mayor nivel arancelario (30%) corresponde a las compras externas de azúcar. Asimismo, Paraguay aplica a las importaciones una tasa consular equivalente a 7.5% del valor cif, así como un porcentaje fijo por el trámite de documentación, todo lo cual eleva la tasa efectiva que grava las importaciones.

En junio de 1997, por primera vez, la política comercial del país fue sometida a revisión en el marco del mecanismo de examen de las políticas comerciales de la OMC (OMC, 1997e). También cabe resaltar el ingreso del país, en junio de 1997, al Grupo Cairns de países exportadores de productos agrícolas.

Asimismo, en el ámbito de la política comercial se promulgó la Ley 1064/97 relativa al establecimiento de industrias maquiladoras de exportación.

Finalmente, en lo que concierne a las amenazas al comercio exterior de Paraguay, a fines de marzo de 1997 Estados Unidos cambió la clasificación del país con respecto a la protección de los derechos de propiedad intelectual y la práctica de la piratería y falsificación de marcas, de la categoría “en lista de observación” a la de “en lista de observación con prioridad”.

## **5. URUGUAY**

### **a) Comercio de bienes y balance comercial**

El déficit comercial acumulado por Uruguay en 1996 fue 25% superior al de 1995 y equivalente a 30% del valor de las exportaciones. En las estimaciones para 1997 se prevé un déficit aún mayor, con un ritmo de crecimiento algo más pausado de las importaciones y exportaciones. En el primer semestre de 1997, el crecimiento de las exportaciones uruguayas reflejó el buen desempeño del rubro de carnes (frigoríficos), el sector agrícola y la industria del vestuario. Las ventas de arroz, concentradas fuertemente en Brasil, se destacaron por su gran crecimiento. Los precios de los principales productos de exportación fueron en general favorables, con excepción de las lanas, cuyas cotizaciones han declinado desde 1995.

Cuadro IV.5  
**URUGUAY: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones		Importaciones <sup>a</sup>		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	2 397	13.8	3 110	16.1	-713
1997 <sup>b</sup>	1 281	13.5	1 585	15.7	-410
1997 <sup>c</sup>	2 550	6.4	3 370	8.3	-820

**Fuente:** Para 1996: Banco Central del Uruguay, *Boletín estadístico*, N° 197, Montevideo, abril de 1997; para 1997: Banco Central del Uruguay, "Intercambio comercial de bienes", Montevideo, junio de 1997, inédito y The Economist Intelligence Unit, "Outlook for 1997-98: Economic growth will remain strong in 1997-98", *Country Report. Uruguay*, julio de 1997.

- <sup>a</sup> La información sobre el valor fob de las importaciones, proporcionada por el Banco Central del Uruguay, incluye sólo el rubro "Mercancías".
- <sup>b</sup> Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio. La variación porcentual está expresada con respecto al mismo período del año anterior.
- <sup>c</sup> Proyecciones para 1997 elaboradas por The Economist Intelligence Unit Limited.

Brasil se ha convertido en el principal mercado de destino de las exportaciones uruguayas, seguido por la Unión Europea, Argentina, Estados Unidos y China. En 1996, se dirigió al Mercosur 48% de las exportaciones y de ahí provino 44% de las importaciones, aunque en el primer semestre de 1997, los mercados de México e Irán se mostraron dinámicos. A mediados de 1996, la Oficina Internacional de Epizootias (OIE) clasificó a Uruguay como país "libre de aftosa", aunque ya estaba acreditado como tal por Estados Unidos y la Unión Europea desde fines de 1995. Actualmente se efectúan trámites para obtener esta clasificación en países como Japón, Corea, Canadá, China y México.

#### b) Evolución de la política comercial

Una parte considerable de la política comercial uruguaya está dedicada a sus relaciones en el ámbito del Mercosur, que ha sido definido por el gobierno como prioritario para su estrategia de inserción internacional. Entre los temas que comprende la adecuación a las reglas del Mercosur figura la convergencia de los aranceles uruguayos con el arancel externo común y la armonización de normas e instrumentos reguladores, tales como la política de defensa ante la competencia y la competencia desleal (antidumping) y la de protección a los derechos del consumidor. Asimismo, el gobierno estudia la eliminación progresiva de los precios mínimos de exportación (PME),<sup>75</sup> y la adecuación del régimen automotor, notificado a la OMC como una medida de inversión relacionada con el comercio. También

<sup>75</sup> La reducción de los PME se inició en 1995 y según informaciones recientes su eliminación total está prevista para 1998, lo que ha suscitado preocupación en los sectores textil y de la confección, que son los principales beneficiarios. Por otra parte, los precios de referencia (PR) dejaron de aplicarse a partir de 1994. Ambos instrumentos eran clasificados de proteccionistas por algunos analistas.

está previsto suprimir la aplicación intrazona de un instrumento importante para Uruguay, como la admisión temporal, durante el proceso de transición.

En el ámbito multilateral, el gobierno uruguayo cumplió con notificar sus políticas a la OMC y avanzó en la adecuación de algunos instrumentos, como la nueva normativa antidumping o la arancelización de las subvenciones agrícolas.<sup>76</sup> Además, como miembro del grupo Cairns, el país participa en la preparación de la próxima ronda de negociaciones sobre el sector agrícola.

El avance en materia de inserción internacional no ha estado exento de dificultades. Al igual que en 1996, las medidas adoptadas por Brasil en marzo de 1997 a fin de reducir los plazos para el financiamiento de las importaciones, alertaron a los exportadores uruguayos —especialmente a los de textiles y alimentos— y condujeron a activas consultas y negociaciones en el Mercosur.<sup>77</sup> Para obtener la exención temporal de esta medida (hasta fines de octubre) otorgada por Brasil a sus socios, Uruguay debió suscribirse al mecanismo de solución de controversias de la ALADI. Con Argentina, a comienzos de año se superaron las dificultades respecto del cupo de importación de automóviles. Por otra parte, la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM) ha sido consultada sobre las barreras arancelarias que Uruguay ha implantado por razones sanitarias, entre otras, en el caso de la sal (reclamo de Argentina por trato discriminatorio), así como sobre la aplicación del Impuesto Específico Interno (IMESI) a los cigarrillos (reclamo de Argentina) y a las bebidas alcohólicas (reclamo de Brasil). Actualmente, este impuesto se está debatiendo en el Comité de Políticas Públicas del Mercosur.<sup>78</sup>

En otro ámbito, algunas de las medidas previstas en el anunciado "paquete para la competitividad" de 1996 fueron incluidas en un proyecto de ley sobre inversiones aún en discusión (véase CEPAL, 1996a, cap. IV). Entre otras disposiciones se contempla la disminución de las tarifas de desembarque y su eliminación para las importaciones bajo el régimen de admisión temporal (Administración Nacional de Puertos, ANP) y la reducción de la tasa por control de exportaciones (Laboratorio Tecnológico del Uruguay, LATU) y de las tarifas portuarias.<sup>79</sup> Con una similar orientación, el Banco de la República ha mejorado las condiciones de crédito, así como las bonificaciones a empresas con certificación de calidad, y ha rebajado las tasas por control del comercio exterior, a fin de incentivar las exportaciones y la reconversión industrial; también ha abierto oficinas en los demás países del Mercosur para agilizar las operaciones de comercio. Por otra parte, este banco de desarrollo ha disminuido el plazo para el prefinanciamiento de las exportaciones por estimar que las operaciones a que daba origen estarían afectando el tipo de cambio.

---

<sup>76</sup> El próximo examen de las políticas comerciales en el ámbito de la OMC se realizará a comienzos de 1998.

<sup>77</sup> Estas restricciones condujeron a la adopción de estrategias defensivas, como la de adelantar y fraccionar los embarques, pero igualmente han generado algunos costos financieros adicionales. Según evaluaciones preliminares, realizadas en julio de 1997, las exportaciones uruguayas no habrían sido perjudicadas e incluso mostrarían un significativo crecimiento entre abril y mayo del año en curso.

<sup>78</sup> El aumento del contrabando de bebidas ha llevado al Gobierno de Uruguay a revisar su política impositiva (en particular el IMESI) en ese ámbito; también ha despertado inquietud entre los productores de bienes alternativos, como jugos en polvo. La preocupación gubernamental se ha reflejado asimismo en la adopción de medidas de control aduanero (régimen de depósito).

<sup>79</sup> Las instituciones que figuran entre paréntesis son las responsables de los ámbitos mencionados.

Además, aún están vigentes los beneficios de la ley de Promoción Industrial (PIN), a los que da acceso la declaración de "industria de interés nacional", que se prevé también podría favorecer la especialización y la complementación productiva en el marco de la integración. En los años recientes, este instrumento también se ha aplicado al sector del turismo.<sup>80</sup> Asimismo, en 1996 el gobierno inició una nueva fase de apoyo al sector forestal, después de 10 años de aplicación de la ley de fomento.

## C. PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA Y MÉXICO

### 1. BOLIVIA

#### a) Comercio de bienes y balance comercial

Cuadro IV.6  
BOLIVIA: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,  
1996-1997  
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	1 073	3.1	1 567	13.1	-494
1997 <sup>a</sup>	561	3.3	829	19.3	-268

Fuente: Banco Central de Bolivia; Instituto Nacional de Estadística.

<sup>a</sup> Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio. La variación porcentual está expresada con respecto al mismo período del año anterior.

En 1996, Bolivia presentó un saldo negativo en su balance comercial debido a que las importaciones crecieron a un ritmo (13.1%) muy superior al de las exportaciones (3.1%). Entre estas últimas se destacan tres conjuntos de productos: los minerales, cuya participación viene descendiendo, los hidrocarburos y los no tradicionales, grupo que muestra una trayectoria ascendente, en especial gracias al incremento de las ventas externas de soja (40% en 1996) y aceite (11%). Cabe señalar que el turismo creció 7.5%, llegando a representar 13% de las exportaciones de bienes y servicios.

En el primer semestre de 1997 persistió un saldo negativo importante, ya que las exportaciones mantuvieron su modesta tasa de crecimiento (3.3%), mientras que las importaciones se expandieron más dinámicamente (19.3%) en comparación con el mismo período del año anterior (véase el cuadro IV.6).

<sup>80</sup> Véase, por ejemplo, el Decreto 291 de 1995 ("Informática parlamentaria" en la página del Web [<http://www.leyes.parlamento.gub.uy>]).

## b) Evolución de la política comercial

La estructura arancelaria boliviana es muy simple y consta sólo de dos niveles: 5% para bienes de capital y 10% para materias primas, insumos y bienes de consumo. El mecanismo de promoción de exportaciones incluye un régimen especial que se aplica en las zonas de procesamiento para la exportación, donde los productores no pagan aranceles sobre sus insumos.<sup>81</sup>

En diciembre de 1996, el Gobierno de Bolivia firmó un acuerdo de complementación económica con los países del Mercosur, mediante el cual se estableció el marco jurídico e institucional de la integración económica y física, las salvaguardias comerciales y los sistemas de solución de controversias (véase el recuadro V.1). En un convenio de gran importancia firmado con Brasil se prevé la construcción de un gasoducto y la venta de gas boliviano. El suministro de gas comenzará a fines de 1998, a razón de ocho millones de metros cúbicos diarios, con posibilidades de incrementarse hasta 30 millones. Asimismo, el gobierno que asumió el poder en agosto de 1997 pretende explotar el potencial hidroeléctrico para exportar energía.

## 2. COLOMBIA

### a) Comercio de bienes y balance comercial<sup>82</sup>

En 1996, el crecimiento de las exportaciones colombianas fue determinado principalmente por el desempeño de sus productos tradicionales más importantes, petróleo, carbón y café; de éstos, los dos últimos se beneficiaron del alza de sus precios internacionales. Sin embargo, la tasa de crecimiento alcanzó a sólo un tercio de la registrada en 1995, lo que se tradujo en un saldo negativo de 2 134 millones de dólares en el balance comercial; este monto fue inferior al déficit de 1995 debido a la reducción de las importaciones en respuesta a la desaceleración del crecimiento económico. Para el año 1997 se prevé un déficit cercano a 2 000 millones de dólares, inferior por lo tanto al del año precedente, gracias a la elevación de los precios de algunos productos básicos de exportación.

---

<sup>81</sup> Existen diversos organismos públicos y privados cuya función es promover las exportaciones. El Servicio de Asistencia Técnica de la Secretaría Nacional de Industria y Comercio ayuda a los exportadores con su entrenamiento, asistencia técnica y de *marketing*. La Dirección de Promoción de Exportaciones de la Cancillería realiza actividades para proporcionar la información comercial a través de una red de agregados comerciales. La Cámara Nacional de Exportadores realiza sus actividades en el campo de la capacitación a los exportadores y les proporciona información comercial.

<sup>82</sup> La información sobre intercambios comerciales se basa en la publicación *Indicadores de coyuntura económica* del Departamento Nacional de Planeación (DNP), Unidad de Análisis Macroeconómico (Umacro), que se encuentra en la página del Web [<http://www.dnp.gov.co/Publicac/Umacro/indicado.htm>].

Cuadro IV.7  
**COLOMBIA: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
 (Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación Porcentual	Valor	Variación Porcentual	Valor
1996 <sup>a</sup>	10 652.6	3.5	12 787.0	-1.1	-2 134.4
1997 <sup>b</sup>	5 544.4	7.3	6 593.2	6.1	-1 049.0
1997 <sup>c</sup>	11 721.2	10.0	13 679.5	7.0	-1 958.3

**Fuente:** Departamento Nacional de Planeación (DNP), Unidad de Análisis Macroeconómico, *Indicadores de coyuntura económica*, vol. 6, septiembre de 1997, cuadros 5.3a y 5.2.

<sup>a</sup> Valor fob de exportaciones e importaciones y variación porcentual expresada con respecto a 1995. Cifras preliminares del Departamento Nacional de Planeación.

<sup>b</sup> Período enero-junio de 1997, variación porcentual con respecto al mismo período del año anterior. Datos del Departamento Nacional de Planeación.

<sup>c</sup> Año completo, variación con respecto a 1996. Proyección del Departamento Nacional de Planeación.

En el caso del café, el precio de la libra aumentó 1.26 a 2.44 dólares entre diciembre de 1996 y junio de 1997. El precio del carbón pasó, en el mismo período, de 33.5 a 33.9 dólares por tonelada, mientras que el petróleo, que se cotizaba a 25.4 dólares por tonelada en diciembre de 1996, bajó a 18.3 dólares, en julio de 1997.<sup>83</sup> En esa misma fecha, el índice de precios de los productos primarios de exportación de Colombia superó en alrededor de 47% su nivel de julio de 1996.<sup>84</sup> Entre enero y mayo de 1997 las exportaciones de petróleo crudo representaron 24% de las ventas externas totales, seguidas por las de café, con el 19%, y de carbón, con 8%.<sup>85</sup> Entre los demás rubros exportados por Colombia cabe mencionar los productos químicos, los textiles y los cueros, los alimentos, las flores y el banano.

Durante los primeros cinco meses de 1997, las exportaciones hacia Venezuela, el segundo socio comercial de Colombia, en orden de importancia después de los Estados Unidos, disminuyeron 3.3%. Sin embargo, el incremento de 29% de las exportaciones con destino a Ecuador compensó parcialmente esa caída. Las ventas a los Estados Unidos aumentaron 2.2% entre enero y mayo de 1997, predominando las de petróleo crudo y sus derivados y las de café, que representaron un 60% del total. Las exportaciones a la Unión Europea se incrementaron en 9.7% durante el mismo período, especialmente las destinadas a Alemania, Bélgica y Dinamarca.

En los primeros seis meses de 1997 las importaciones<sup>86</sup> colombianas alcanzaron a 6 593 millones de dólares, lo que acusa un incremento de 6.1% con respecto al mismo período del año anterior. Los principales proveedores de Colombia son los Estados Unidos, seguidos de Venezuela, Japón, Alemania y México.

<sup>83</sup> El precio del carbón se refiere al tipo denominado Cerrejón Norte, en tanto que el del petróleo se refiere al tipo Cusiana.

<sup>84</sup> Véase *Indicadores de coyuntura económica*, op. cit., cuadro 5.8.

<sup>85</sup> *Ibid*, cuadro 5.6b.

<sup>86</sup> *Ibid*, cuadro 5.6c.

## **b) Evolución de la política comercial**

A principios de 1997 el Gobierno de Colombia dictó el Decreto N° 80, en que declaró el estado de emergencia económica y social en el país, con el fin de reducir el déficit fiscal y controlar el flujo cambiario. Este decreto se complementó con una serie de medidas cuyos objetivos eran, entre otros: disminuir el endeudamiento externo, reglamentar el estatuto tributario sobre el uso de tarjetas de crédito, eliminar la evasión tributaria, establecer normas sobre el impuesto de timbre y disponer medidas para facilitar y agilizar el comercio exterior. Sin embargo, en marzo de 1997, la Corte Suprema del país anuló el estado de emergencia económica, obligando al Gobierno a adoptar otras medidas, que incluyeron un aumento temporario de los aranceles, aplicado por el Consejo Superior de Comercio Exterior y suspendido a partir del 27 de junio, después que el Congreso aprobó la reforma tributaria (Presidencia de Colombia, 1997a). Estos aranceles no se aplicaron a los países miembros del Grupo Andino (Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela) ni tampoco a México y Chile.

En cuanto a los procedimientos de salvaguardia, el Ministerio de Comercio Exterior fijó medidas para proteger a las empresas textiles colombianas de las exportaciones provenientes de algunos países asiáticos. En este sentido, en virtud del decreto 579 de marzo de 1997 se adoptó un arancel adicional de 9% para las importaciones originarias de la provincia china de Taiwán y de 15% para las procedentes de la República Popular China. Estos aranceles adicionales se aplicarán a los tejidos de fibras sintéticas o artificiales, teñidos o estampados. Además, se fijó un arancel del 87% a las importaciones de China de tejidos de filamentos sintéticos o artificiales (Presidencia de Colombia, 1997b). Con anterioridad, en junio de 1996, el Consejo Superior de Comercio Exterior (CSE) ya había aprobado medidas de salvaguardia para las importaciones textiles de China, así como el establecimiento de un arancel de 15% para las importaciones de maderas chapadas y el triplex de Bolivia, Ecuador y Venezuela (Presidencia de Colombia, 1996).

Por otro lado, el Gobierno de los Estados Unidos levantó el embargo a las exportaciones colombianas de atún aleta amarilla, que estaban suspendidas desde octubre de 1994, debido a la falta de homologación de la legislación colombiana y la norteamericana con referencia a la prohibición de hacer lances internacionales sobre manadas de delfines manchados de altamar (Presidencia de Colombia, 1997c).

## **3. ECUADOR**

### **a) Comercio de bienes y balance comercial**

En 1996, Ecuador acumuló un saldo comercial positivo debido al crecimiento del 10% de las exportaciones y a la contracción del 14% de las importaciones (véase el cuadro IV.8). En la estructura de las exportaciones ecuatorianas, los tres rubros de mayor importancia suman casi 70% del total: el petróleo y derivados (36.5% de la participación), el banano (20%) y el camarón (13%). Entre otros productos de exportación, se destacan los productos del mar (5.9%), el cacao (3.3%), el café (3.2%), los concentrados de oro y plata (2.6%) y las flores (2%), así como los textiles y la madera.

Cuadro IV.8  
**ECUADOR: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones <sup>a</sup>		Importaciones <sup>a</sup>		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	4 860	10.2	3 488	-14.0	1 372
1997 <sup>b</sup>	2 439	6.0	2 084	18.7	355

**Fuente:** Banco Central del Ecuador.

<sup>a</sup> Valor fob.

<sup>b</sup> Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio. La variación porcentual está expresada con respecto al mismo período del año anterior.

Los Estados Unidos son el principal socio comercial de Ecuador y en 1996 su participación en las exportaciones e importaciones fue de 38% y 31%, respectivamente. La participación de la Unión Europea fue de 18% y 17%, respectivamente; la del Pacto Andino, de 8% y 16% (Colombia es el socio principal); la del resto de América Latina, de 18% y 20%; la del Japón, de 3% y 6%.

Los datos preliminares del Banco Central muestran que en el primer semestre de 1997 las exportaciones crecieron 6% en relación con el mismo período de 1996. Sin embargo, las ventas externas del volumen físico de petróleo bajaron 8.1%, a pesar de que en junio habían registrado un crecimiento. Por otra parte, en la primera mitad de 1997 subieron las ventas externas de banano y camarón. El Gobierno del Ecuador prevé un cierto estancamiento de las exportaciones en 1997, debido a la caída de los precios del petróleo, y un crecimiento de las importaciones.

#### **b) Evolución de la política comercial**

En la segunda mitad de 1996 y en la primera de 1997 se registraron algunas modificaciones en la política comercial de Ecuador, como consecuencia de los cambios de gobierno. El Congreso ecuatoriano aprobó la creación del Consejo de Comercio Exterior, encargado de definir las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa.

Según el plan de ajuste fiscal del nuevo gobierno, se prevé incrementar 4% los aranceles sobre todas las importaciones, excepto aquellas regidas por acuerdos de libre comercio. Dicho recargo arancelario tiene una duración de 290 días (hasta el final de 1997). Además, existe una ley tributaria que establece un impuesto especial sobre varios bienes de consumo importados, considerados de lujo (cristalería, perfumes y cosméticos, tabacos, bebidas alcohólicas, joyas, obras de arte, piedras preciosas, autos, etc.). El gobierno ecuatoriano pretende modernizar el servicio aduanero para erradicar la corrupción ya que el fisco pierde unos 900 millones de dólares anuales a causa del contrabando y la evasión tributaria.

internacionales de empresas privadas mexicanas, que en 1996 ascendieron a más de 2 000 millones de dólares.

#### **b) Evolución de la política comercial**

Entre enero de 1996 y junio de 1997, la política comercial mexicana tendió a consolidar la posición del país como el socio comercial más dinámico de los Estados Unidos, mientras avanzaba en las relaciones con los demás países de América Latina mediante acuerdos bilaterales o plurilaterales. A partir del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, las exportaciones mexicanas pasaron de 124 millones de dólares en 1991 a 688 millones en 1996. Asimismo, a partir de la entrada en vigor del tratado de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela, el comercio bilateral entre México y Venezuela se incrementó 39%.

México también ha suscrito un acuerdo de libre comercio con Bolivia y está en vías de concretar otro con Perú y Ecuador, mientras las negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio entre El Salvador, Guatemala y Honduras (el Triángulo del Norte Centroamericano) progresan gradualmente. En agosto de 1996, el gobierno mexicano y los países del Mercosur acordaron las bases para la negociación de un acuerdo transitorio que sustituya a los existentes en el marco de la ALADI; sin embargo, se prorrogaron los acuerdos bilaterales vigentes hasta el 30 de septiembre de 1997. Finalmente, el 23 de julio de 1997 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, que tiene por objetivo la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios.

En 1996, las investigaciones de las prácticas desleales sumaron 199 (182 por dumping y 17 por subsidios). Al 31 de diciembre se habían concluido 175 casos de investigaciones antidumping (75 con cuota compensatoria y 100 sin ella) y 17 casos de investigaciones por subsidios (8 con cuota compensatoria y 9 sin ella). Por otro lado, al 31 de diciembre aún quedan 18 casos antidumping pendientes contra México. En 1996 se registraron tres casos para los siguientes productos: cemento Portland (Guatemala), lámina de acrílico (Costa Rica) y almidón de maíz y jarabe de glucosas (Perú).

#### ***Medidas comerciales que inciden en las exportaciones***

Los programas de fomento a las exportaciones tienen por objeto proporcionar servicios de apoyo a las empresas para fomentar su actividad exportadora. En este sentido, durante los primeros cinco meses de 1997 las empresas acogidas al Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y la industria maquiladora generaron el 74% de las exportaciones totales, lo que representó un aumento del 22% con respecto al mismo período de 1996. En tal período se formaron 39 nuevas empresas de comercio exterior, que significan exportaciones programadas anuales por 1 475 millones de dólares. Se aprobaron 586 programas de importación temporal para producir artículos de exportación, los cuales implican exportaciones anuales programadas por 839.8 millones de dólares, y 3 521 solicitudes de devolución de impuestos de importación, lo que representa un incremento de 25% con relación al mismo período del año anterior.

El valor de las exportaciones totales de bienes (incluida la maquila) se amplió 21%, reflejando una desaceleración significativa con relación al crecimiento de 31% registrado en 1995. El monto exportado ascendió a 96 000 millones de dólares, consolidando al país como principal exportador de América Latina (38% del total). Por otra parte, las ventas externas de manufacturas se expandieron 20% (las del sector no maquilador 22% y las de la maquila 19%) y el valor de las exportaciones petroleras se incrementó 44% gracias al mayor precio y volumen exportado. Las ventas agropecuarias sufrieron una marcada contracción. Las manufacturas representaron 84% de las exportaciones totales de mercancías (46% correspondió al sector no maquilador), mientras que los productos petroleros el 11%. A pesar de la mayor diversificación observada desde 1995 en las exportaciones manufactureras, éstas siguieron acusando una alta concentración en pocos productos, empresas y mercados.

El valor de las importaciones se elevó 23.6%, en nítido contraste con la caída de 9% registrada en 1995. La apreciación del peso, la recuperación económica y el fuerte incremento de las importaciones agropecuarias incidieron en el repunte de las compras externas. Así, las importaciones de bienes intermedios se expandieron 23%, las de bienes de consumo 25% y las de bienes de capital 26%. A diferencia del desplome de 1995, las importaciones de bienes intermedios y de capital que realizan las empresas no exportadoras crecieron vigorosamente (25.5% y 26%, respectivamente), lo cual se explica por la reposición de inventarios, la inversión para modernizar y ampliar capacidad y la reactivación de la producción.

Durante los primeros meses de 1997 se observó una tendencia a la baja en el dinamismo del comercio exterior, pero se mantuvo el mayor crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones. En el período enero a junio las exportaciones crecieron 13.5% y las importaciones 21.7%, lo que se tradujo en un superávit de 2 091 millones de dólares, 63% menor que el del mismo período de 1996. En ese lapso las exportaciones manufactureras registraron el mayor dinamismo (14.8%), mientras que las petroleras se desaceleraron con respecto al mismo período del año previo. En cuanto a las importaciones, destacaron los aumentos de las de bienes de consumo y de capital (30% y 37%, respectivamente), aunque la mayor participación siguió correspondiendo a las de bienes intermedios (78.5%).

En caso de mantenerse las tendencias señaladas, se calcula que en el segundo semestre de 1997 se podrían observar algunos saldos mensuales negativos en la balanza comercial,<sup>88</sup> aunque lo más probable es que el resultado sea positivo en el conjunto de 1997, por tercer año consecutivo. La magnitud del superávit estará influida por el crecimiento económico de los Estados Unidos, que se estima continúe muy dinámico. Cabe señalar que los saldos comerciales deficitarios registrados durante 1995, 1996 y el primer trimestre de 1997 se han originado en el comercio con la Unión Europea, Japón y otros países que no pertenecen al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) ni a América Latina. Es posible que persista la baja de los precios internacionales del petróleo, en razón de la amplia oferta mundial existente y de la expectativa de una demanda en los Estados Unidos similar a la de 1996. Ello significaría, si no se incrementa considerablemente el volumen exportado, un menor aporte de los hidrocarburos a la balanza comercial.

En cuanto a los flujos de capital, en función de las mejores condiciones previstas (tasas de interés, renovada participación de inversionistas extranjeros), se espera que aumenten las colocaciones

---

<sup>88</sup> En julio de 1997 la balanza comercial arrojó un saldo negativo por primera vez en 18 meses. En dicho mes las exportaciones ascendieron a 9 405 millones de dólares y las importaciones a 9 423 millones de dólares, lo cual se tradujo en un balance comercial negativo de -18 millones de dólares.

En la política comercial de Ecuador se presta especial atención al comercio con Colombia; de hecho, en 1997 el Gobierno se propone aumentar un 25% el intercambio comercial entre ambos países. Ecuador y Colombia firmaron un acuerdo comercial denominado de "reconocimiento mutuo", que permite la aceptación simultánea del registro de calidad de los productos en ambos países. Asimismo, el Gobierno pretende lograr un crecimiento de las ventas de banano al mercado chino.

#### 4. MÉXICO<sup>87</sup>

##### a) Comercio de bienes y balance comercial

Durante 1996 la balanza comercial mexicana fue superavitaria por segundo año consecutivo, aunque, conforme transcurrieron los meses, la apreciación del peso, las necesidades de insumos y bienes de capital de las empresas exportadoras y el repunte —si bien reducido— de la demanda interna determinaron una disminución progresiva del excedente comercial, que pasó de 7 089 millones de dólares en 1995 a 6 336 millones en 1996. De hecho, a partir de abril la tasa de crecimiento de las importaciones superó con holgura la de las exportaciones, incidiendo en la ampliación del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, que de 1 578 millones de dólares en 1995 se elevó a 1 922 millones en 1996, magnitud que de cualquier forma es pequeña con relación al PIB (menos de 0.5%).

Cuadro IV.9  
MÉXICO: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,  
1996-1997  
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	95 901	20.4	89 464	23.6	6 336
1996 <sup>a</sup>	45 477	19.0	41 436	18.1	4 132
1997 <sup>a</sup>	52 429	15.3	50 338	21.7	2 091
1997 <sup>b</sup>	110 287	15.0	108 089	21.0	2 198

**Fuente:** CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Banco de México.

<sup>a</sup> Cifras correspondientes al período enero-junio.

<sup>b</sup> Proyecciones para 1997.

El área de libre comercio con los Estados Unidos y el Canadá continuó absorbiendo la mayoría del intercambio de bienes del país con el mundo (82%). Las exportaciones a los Estados Unidos aumentaron 21% y las importaciones 25%. El intercambio comercial con ese país llegó a los 148 000 millones de dólares, con un saldo favorable a México en torno a los 13 000 millones de dólares. El comercio con América Latina subió 23%, pero representó apenas 4.7% del total.

<sup>87</sup> La presente sección fue preparada por la Sede Subregional de la CEPAL en México.

## 5. PERÚ

## a) Comercio de bienes y balance comercial

Cuadro IV.10  
**PERÚ: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
 (Millones de dólares)

Año	Exportaciones <sup>a</sup>		Importaciones <sup>a</sup>		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	5 897	5.7	7 893	1.7	-1 996
1997 <sup>b</sup>	3 445	n.d.	3 924	n.d.	- 479
1997 <sup>c</sup>	6 400	8.5	n.d.	n.d.	n.d.

**Fuente:** Banco Central de Reserva del Perú, *Notas semanales*, Lima, varios números.

<sup>a</sup> Valor fob.

<sup>b</sup> Cifras correspondientes al período enero-junio.

<sup>c</sup> Proyecciones para 1997.

En 1996, Perú acumuló un déficit comercial de casi 2 000 millones de dólares, cifra levemente inferior a la de 1995 (2 115 millones de dólares). En el primer trimestre de 1997, el déficit disminuyó un 27% respecto de igual período del año anterior. Esta mejora obedece al aumento del 12% de las exportaciones y del 4% de las importaciones. En este período el déficit en cuenta corriente equivale a casi un 6% del PIB.

Las exportaciones tradicionales (petróleo y derivados y productos mineros, agrícolas y pesqueros), que representaron más del 70% del total, explican el crecimiento registrado en este rubro en 1996. La harina de pescado y los productos mineros anotaron los mayores incrementos. El cobre es el principal producto de exportación, que en 1996 representó el 39.6% de las exportaciones mineras, el 25% de las exportaciones tradicionales y el 17.8% de las exportaciones totales. En 1996 el aumento de las exportaciones tradicionales obedeció más al incremento del volumen que a un alza de los precios. Los bienes no tradicionales incluyen los textiles y los productos agropecuarios.

## b) Evolución de la política comercial

### *Medidas comerciales que inciden en las importaciones*

Perú sigue aplicando su programa de liberalización comercial iniciado en 1990 con el objeto de asegurar un crecimiento de 15% anual de las exportaciones. En abril de 1997 se redujo de 16% a 13% el arancel promedio para la mayoría de los productos importados.<sup>89</sup> Con esa nueva rebaja, las tasas arancelarias de 15% y 25% pasaron a 12% para aproximadamente un 97% de las importaciones y 20% para el resto.<sup>90</sup> En la tasa de 12% se incluyeron insumos y maquinaria y equipo para la industria, en tanto que la de 20% abarcó automóviles, electrodomésticos, licores, cigarrillos y artículos de lujo.

Sin embargo, en 1997 se impuso una sobretasa adicional arancelaria de 5% para los productos sensibles, aumentando los aranceles de un 12% a un 17%, y una sobretasa específica establecida en 1991 para 20 productos agropecuarios de un 20% a un 25%.<sup>91</sup> Lo recaudado en concepto de la sobretasa específica, la que será temporal, se destinará a apoyar al sector agrario. Además, en el caso de las empresas afectadas por la rebaja arancelaria, el gobierno ha disminuido el impuesto a la renta de 1.5% a 0.5%.

En noviembre de 1996 la prohibición de importar autos usados<sup>92</sup> se levantó. El gobierno estimó que estos bienes debían ingresar por el puerto de Ilo y no por Iquique. Sin embargo, desde otros puertos, deberán pagar un impuesto mayor, lo que ha provocado una reacción del Gobierno de Chile que, de mantenerse tal discriminación, apelará ante la OMC.

### *Medidas comerciales que inciden en las exportaciones*

Las exportaciones sólo se restringen para garantizar el patrimonio cultural y la no extinción de la flora y fauna del país, con arreglo a la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES) (Guzmán-Barrón, 1997). Por este motivo, hay sólo una pequeña lista de bienes cuya exportación está prohibida. Las exportaciones no están sujetas a ningún tributo, sean éstas productos básicos o manufacturados. Se ha suprimido todo tipo de licencias o cualquier restricción que afecte a las exportaciones.<sup>93</sup> El exportador no está obligado a entregar las divisas que recauda con las exportaciones al Banco Central de Reserva del Perú.<sup>94</sup> Algunos productos, como los espárragos, están sujetos a control sanitario para seguir exportándolos a España.

<sup>89</sup> Decreto Supremo 100-93-EF, del 18 de junio de 1993; Decreto Supremo 035-97-EF, del 13 de abril de 1997.

<sup>90</sup> Decreto Supremo 100-93-EF.

<sup>91</sup> El sistema de sobretasas se estableció en el año 1991 para un grupo de 20 partidas arancelarias, que comprende el trigo, el maíz, el azúcar y los lácteos. El sistema se basa en el establecimiento de un precio mínimo sobre la base del promedio de las cotizaciones mensuales durante los últimos 60 meses, deflactadas por el índice de precios al consumidor (IPC) de los Estados Unidos, considerando un descuento o incremento de desviación estándar. El nivel de los derechos específicos se establece semestralmente, de acuerdo con un cronograma de actualización que culmina en julio de 1997.

<sup>92</sup> Esta medida se había adoptado para reducir el déficit de balance de pagos.

<sup>93</sup> La ley básica de comercio exterior se dictó en septiembre de 1991.

<sup>94</sup> Decreto Supremo 068-91-EF, del 26 de marzo de 1991, y Decreto Supremo 128-91-EF, del 3 de junio de 1991.

Existe un régimen de admisión temporal, con autorización previa, de no pago de derechos de importación, que permite el ingreso de insumos, materias primas, productos intermedios y partes y piezas, si éstos se incorporan a productos que luego se exportan. Como alternativa al régimen de admisión temporal también existe el régimen de reposición de mercaderías con franquicia, para aquella empresa que exporte productos con material importado y adquiera el derecho de importar libre de derechos ese mismo material. Así, el exportador que se acoja a este régimen queda libre de pago de derechos y demás impuestos.

Asimismo, el gobierno peruano mantiene un sistema de reintegro de los derechos arancelarios, con un diseño simplificado, mediante el cual se devuelve el 5% del valor fob de exportación a las empresas productoras exportadoras cuyo costo de producción se haya visto incrementado por los derechos de aduana que gravan la importación de las materias primas, insumos, productos intermedios y partes y piezas incorporadas o consumidas en la producción del producto exportado.<sup>95</sup> El reintegro se aplica sólo a las partidas arancelarias que registraron exportaciones por debajo de los 20 millones de dólares.<sup>96</sup> No gozan de la exención las mercancías exportadas que contengan insumos importados sujetos a algún régimen de suspensión, como la admisión o importación temporal, así como a alguna franquicia aduanera especial, como la del Grupo Andino o la ALADI. Aquellas empresas exportadoras que individualmente superen los 16 millones de dólares en exportaciones (80% del monto límite de 20 millones) de algún producto beneficiado con el sistema de reintegro perderán el derecho a gozar de dicho beneficio.

El gobierno peruano también permite la internación temporal sin pago de derechos de bienes de capital, que deberán devolverse al cabo de un año. A su vez, se puede utilizar como crédito tributario los impuestos que gravan la compra interna de productos intermedios utilizados para bienes que luego se exportan. No se aplican subsidios a la exportación.<sup>97</sup>

Se ha suscrito un convenio entre Perú y la Corporación Andina de Fomento (CAF) para promover las exportaciones peruanas mediante el financiamiento a empresas exportadoras del país.<sup>98</sup> La CAF colocará un monto inicial de 100 millones de dólares en nueve bancos del sistema financiero por un plazo máximo de cinco años. Sólo las empresas exportadoras legalmente constituidas podrán acceder a estos fondos, que utilizarán para el financiamiento de las exportaciones de bienes y servicios, el capital de trabajo, la adquisición de maquinaria, equipos y otros activos necesarios para la normal operación de la empresa e inclusive el pago de servicios. La tasa de interés, comisiones y demás cargos sobre los créditos se negociarán libremente con las empresas peruanas; no obstante, el banco tendrá en cuenta las condiciones preferenciales aplicadas por la CAF a los recursos del programa y su objetivo de fomento.

---

<sup>95</sup> La devolución de los derechos arancelarios está a cargo de la aduana, mediante notas de crédito emitidas por dicha entidad.

<sup>96</sup> En la Resolución Ministerial 137-95-EF/15, del 1° de septiembre de 1996, modificada por la Resolución Ministerial 158-96-EF/10, del 8 de octubre de 1996, se precisaron las partidas arancelarias que no pueden acogerse al beneficio por superar dicho monto.

<sup>97</sup> Decreto Legislativo 668.

<sup>98</sup> Decreto Legislativo 668.

### ***Normas legislativas e instituciones que inciden en la producción y el comercio***

La Comisión para la Promoción de las Exportaciones (PROMPEX)<sup>99</sup> es la empresa del Estado que promueve las exportaciones de Perú en colaboración estrecha con el sector privado. Entre otros objetivos, la PROMPEX intenta incrementar y diversificar la oferta exportable no tradicional; ampliar la base exportadora del país; diversificar los mercados de exportación extra zona; fomentar alianzas estratégicas en sectores prioritarios para la exportación de la mediana y pequeña empresa a través de operaciones conjuntas, integración de compradores y vendedores, concesiones y formación de empresas comercializadoras; adaptar y normalizar los productos de exportación a las especificaciones del mercado internacional y fomentar una cultura de la producción, productividad y calidad. Además, mediante el régimen de facilitación aduanera, los exportadores pueden asistir a ferias comerciales en el exterior.

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) fue creado en 1996, en calidad de órgano rector de la Comisión de Libre Competencia encargado de eliminar las prácticas monopólicas y restrictivas de comercio. El INDECOPI cuenta con siete comisiones: de libre competencia, de fiscalización de dumping y subsidios, de protección al consumidor, de represión de la competencia desleal, de reglamentos técnicos y comerciales, de salida del mercado y de acceso al mercado. Asimismo, cuenta con tres oficinas destinadas a la protección de la propiedad intelectual: la oficina de signos distintivos, de invenciones y nuevas tecnologías y de derechos de autor.

## **6. VENEZUELA**

### **a) Comercio de bienes y balance comercial**

La crisis económica en Venezuela afectó principalmente las importaciones y permitió acumular un saldo positivo de más de 12 000 millones de dólares, lo que constituye una excepción en América Latina. A este resultado contribuyeron el buen desempeño de los precios del petróleo y una creciente demanda mundial. Las exportaciones petroleras alcanzaron los 17 612 millones de dólares, cifra que representa un incremento de 27% con respecto a 1995.

Las exportaciones no petroleras también registraron una inversión de la tendencia de años anteriores, como consecuencia de la eliminación de los controles cambiarios. De enero a mayo del presente año, estas exportaciones mejoraron un 14.3% en comparación a igual período de 1996. El gobierno espera que las exportaciones no tradicionales alcancen los 6 000 millones de dólares. Empero, se prevé una disminución del total de las exportaciones para 1997 y una reducción del superávit, debido al crecimiento de las importaciones en función de la recuperación económica.

---

<sup>99</sup> Creada por Decreto Legislativo 805, en abril de 1996.

Cuadro IV.11  
**VENEZUELA: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones <sup>a</sup>		Importaciones <sup>a</sup>		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	23 400	24.2	9 810	11.4	13 590
1997 <sup>b</sup>	11 459	10.2	5 520	12.6	5 939
1997 <sup>c</sup>	22 269	-3.5	13 329	35.9	8 940

**Fuente:** The Economist Intelligence Unit, *Country Reports*; Embajada de Venezuela en Washington, Banco Central de Venezuela.

<sup>a</sup> Valor fob.

<sup>b</sup> Cifras correspondientes al período enero-junio.

<sup>c</sup> Estimaciones para 1997.

## b) Evolución de la política comercial

A un año del programa económico llamado Agenda Venezuela, de abril de 1996, el país ha negociado con el Fondo Monetario Internacional (FMI) la obtención de recursos para financiar el programa de ajuste. Las medidas avaladas incluyeron el aumento del precio de la gasolina en el mercado interno, el que había estado altamente subsidiado, la devaluación de la moneda tras la liberalización cambiaria, la liberalización de las tasas de interés y un aumento del impuesto a las ventas.

Existen varios instrumentos jurídicos a propósito del dumping y los subsidios. En 1992 entró en vigor la primera Ley sobre Prácticas Desleales del Comercio Internacional, que contiene disposiciones básicas sobre la determinación del dumping, los subsidios y el daño a la producción nacional. Asimismo, en ella figuran el régimen general de los procedimientos, las autoridades competentes y los derechos antidumping y compensatorios. En 1993 entró en vigencia el Reglamento de la Ley sobre Prácticas Desleales del Comercio Internacional, que incluye disposiciones para determinar los bienes similares, el valor normal, el precio de exportación, los ajustes derivados de la comparación de precios, los subsidios y el perjuicio. Además, se aprobó una resolución en virtud de la cual se obliga a los importadores de bienes similares a productos sujetos a derechos antidumping y compensatorios a certificar el origen de su mercancía. Desde 1995 también forman parte de la legislación antidumping y de subsidios los acuerdos sobre la materia de la OMC. Como Venezuela forma parte del Grupo Andino, se aplica una normativa especial para las importaciones procedentes de los demás países miembros.<sup>100</sup>

<sup>100</sup> Decisión 283 de la Junta del Acuerdo de Cartagena.

Además de los derechos arancelarios, existen otros tres impuestos que gravan las importaciones: un impuesto del 1% sobre el valor aduanero de las importaciones, las sobretasas aplicadas por el Banco Central y los derechos consulares. También cabe mencionar el impuesto general sobre las ventas (ISV), que desde mayo de 1997 asciende al 13%. El ISV grava el valor agregado en la transferencia de mercaderías nacionales e importadas y rige para las personas físicas o jurídicas que realicen ventas o presten servicios en forma habitual y las que realicen importaciones o exportaciones. En 1996 se redactó un proyecto de ley denominado Proyecto de Ley de Creación de la Corporación de Granos Básicos, que dispone la creación de un impuesto del 1% a las importaciones de granos básicos con excepción del arroz.

Durante 1996 se realizó una investigación antidumping sobre las importaciones de láminas de polimetacrilato de metilo, originarias de México. La investigación concluyó en el primer trimestre de 1997, con una resolución del Ministerio de Economía, Industria y Comercio que determinó la caducidad de la investigación debido a la paralización del proceso, al no haber pruebas de dumping aportadas por la empresa costarricense que realizó la denuncia, Acrílicos de Centroamérica S.A.<sup>104</sup>

La legislación sobre salvaguardias está supeditada a las reglas del Mercado Común Centroamericano.<sup>105</sup>

### ***Medidas comerciales que inciden en las exportaciones***

En la actualidad se aplican impuestos a la exportación de productos tradicionales (café, banano, azúcar, cacao, carne, ganado vacuno de raza fina, café soluble, madera, minerales, algodón y tabaco sin procesar).

Durante los años noventa surgieron modificaciones importantes en los incentivos otorgados a las exportaciones no tradicionales, en especial en el impuesto sobre la renta y los Certificados de Abono Tributario (CAT). Los contratos de exportación como tales se eliminan de manera paulatina, mediante dos modalidades: a) se extienden hasta 1999 a las empresas que acepten una reducción en el CAT, salvo en materia de impuesto sobre la renta, en cuyo caso el incentivo regiría hasta 1996, y b) en el caso de las empresas que no acepten la reducción del CAT, los beneficios de los contratos de exportación tendrán vigencia hasta 1996 y se grava el valor del CAT otorgado con un impuesto de 25%. No existen programas especiales a la exportación, seguro ni garantía de las exportaciones.

---

<sup>104</sup> El procedimiento para la adopción de medidas antidumping y compensatorias figura en el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio (Acuerdo N° 808, Diario Oficial N° 237, del 21 de diciembre de 1995). Éste ha sustituido al Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal y Cláusulas de Salvaguardia. Dicho procedimiento se ajusta a los Acuerdos de la OMC.

<sup>105</sup> En julio de 1996 se aprobaron nuevas medidas legislativas referentes a las salvaguardias mediante el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia. La finalidad de dicho reglamento era establecer el procedimiento para la aplicación del artículo XIX del GATT de 1994, el Acuerdo de la OMC, el Protocolo de Guatemala y el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano. Según la legislación, antes de adoptar una cláusula de salvaguardia, se debe determinar que las importaciones provenientes de un tercer país han alcanzado un nivel tal y se lleven a cabo en condiciones tales que causan o amenazan causar un perjuicio grave a un sector de la economía que produce mercancías similares o es un competidor directo. Para que se adopte una medida de salvaguardia debe demostrarse que existe una relación causal entre el incremento de las importaciones y el perjuicio. Antes de prorrogar o adoptar una medida de salvaguardia definitiva está previsto un plazo de 30 días para la celebración de consultas con los miembros interesados de la OMC.

## b) Evolución de la política comercial

### *Medidas comerciales que inciden en las importaciones*

En enero de 1996, dando cumplimiento a lo acordado en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA), Costa Rica redujo al 3% los aranceles para los bienes de capital.<sup>102</sup> Posteriormente, para dar seguimiento al calendario de desgravación arancelaria, en julio de 1996 se redujeron a 1% los aranceles sobre las materias primas.<sup>103</sup> En diciembre de 1996, el Gobierno de Costa Rica pospuso la decisión de bajar de 20% a 18% los aranceles a los productos finales y dejó en suspenso su programa de desgravación arancelaria. Entonces Costa Rica tenía solamente 82 partidas sujetas a un arancel de 20%, lo que representaba el 5.4% de todos los bienes finales, mientras que 35% de dichos bienes quedaron sujetos a aranceles superiores al 20%.

El 6 de junio de 1997, los viceministros de economía de la región decidieron posponer la desgravación arancelaria por cinco años más, con el propósito de dar más tiempo a sectores productivos como los textiles, los fabricantes de llantas y los productores de leche, papas y cebollas. Actualmente se planea llegar a 15% en diciembre de 2005. En el caso de la leche continúa aplicándose un arancel de 107%, y 272% para la carne de pollo. La cebolla y la papa están sujetas a aranceles de 40% y 45%.

Cuadro IV.13  
**COSTA RICA: PROGRAMA NACIONAL DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA**  
 (A octubre de 1996)

Tipo de bien	1996 01.01	1997 01.01	1997 01.07	1998 01.01	1998 01.07	1999 01.01	1999 01.07
Bienes de capital	3%						
Materias primas		0%					
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 10%			9%	8%	7%	6%	5%
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 15%			14%	13%	12%	11%	10%
Bienes finales con DAI <sup>a</sup> de 10%			19%	18%	17%	16%	15%

**Fuente:** Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

<sup>a</sup> DAI: derecho arancelario a la importación.

<sup>102</sup> En octubre de 1996, los países de la zona decidieron que, para enero de 1999, los gravámenes a los bienes de capital descenderían a 0% y los correspondientes a los bienes finales a 15% para diciembre de 1999. Para ello aplicarían reducciones graduales entre diciembre de 1996 y diciembre de 1999 (véase el capítulo V). Resolución del Consejo XIII del Mercado Común Centroamericano N° 55-95, del 30 de marzo de 1995 y Decreto Ejecutivo N° 24862 del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).

<sup>103</sup> Decreto N° 25248 del MEIC.

El Instituto de Comercio Exterior es el único organismo público que da orientación y apoyo para fortalecer las actividades de exportación. La información se difunde por medio de las embajadas y de misiones enviadas al extranjero. En 1996, se creó el Banco de Comercio Exterior, con el fin de promover las exportaciones no tradicionales del país y fomentar las inversiones.

## D. PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO Y PANAMÁ<sup>101</sup>

### 1. COSTA RICA

#### a) Comercio de bienes y balance comercial

Desde hace más de cinco años Costa Rica mantiene un déficit comercial continuo, que ha estado subordinado a la estabilidad cambiaria. En 1996, el desempeño de las exportaciones procedentes de las zonas francas (44%) y de sectores como el pecuario y la pesca fue determinante para el comercio exterior del país. Por otro lado, cerca del 50% de las importaciones consisten en materias primas, mientras que los bienes de capital representan sólo el 17% y los bienes de consumo final 30%. Aproximadamente 37% de las exportaciones del país se destinaron a Estados Unidos y 44% de las importaciones procedieron de dicho país. La participación de los países de Centroamérica en las exportaciones e importaciones costarricenses ascendió sólo a un 13% y 7%, respectivamente.

Cuadro IV.12  
COSTA RICA : BALANCE COMERCIAL DE BIENES,  
1996-1997  
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1996	3 682	8.0	4 432	6.5	-770
1997 <sup>a</sup>	1 589	4.7	1 967	17.8	-377
1997 <sup>b</sup>	4 010	8.9	n.d.	n.d.	n.d.

**Fuente:** Banco Central de Costa Rica y Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

<sup>a</sup> Cifras correspondientes a enero-junio. Incluye maquila.

<sup>b</sup> Proyecciones para 1997 realizadas por la Gerencia de Estudios Económicos e Información Comercial de la PROCOMER.

<sup>101</sup> La presente sección fue preparada por la Sede Subregional de la CEPAL en México.

En octubre de 1996, en virtud de la ley 7638, se creó el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). El COMEX está encargado de definir y dirigir la política comercial externa y de inversión extranjera del país, y la PROCOMER es una entidad pública de carácter no estatal destinada a diseñar y coordinar programas relativos a exportaciones e inversiones, sujeta a las directrices dictadas por el Poder Ejecutivo. La PROCOMER apoya al COMEX en la administración de regímenes especiales de exportación y promueve los intereses comerciales del país en el exterior; asimismo, agiliza y administra la ventanilla única de comercio exterior y da seguimiento a las estadísticas en la materia, en coordinación con las instituciones competentes. Su junta directiva se compone de nueve miembros del Poder Ejecutivo y el sector privado. Entre las funciones de la PROCOMER se contempla también el enlace entre los sectores privado y público.

El Ministerio de Comercio Exterior ha desarrollado una estrategia para 1997-1998, parte de la cual consiste en expandir las exportaciones e incrementar la productividad nacional. Esto se traduciría en: i) la elevación de la calidad de los productos exportados, ii) la superación de la meta de 5 000 millones de dólares de exportaciones en el año 2000 (meta todavía vigente en 1996), iii) un mayor rigor en la concesión y la administración de los regímenes de incentivos a las exportaciones e información más clara al respecto y iv) el fortalecimiento y la consolidación de la PROCOMER como entidad de excelencia en la promoción del comercio exterior.

#### *Medidas aplicadas por otros países que inciden en las exportaciones*

En marzo de 1995, Estados Unidos comunicó a Costa Rica su intención de imponer una cuota a las exportaciones costarricenses de ropa interior, alegando daño a su industria nacional. Sin embargo, luego se advirtió que el verdadero propósito era enmarcar a todos los países de la Cuenca del Caribe en un esquema según el cual el acceso al mercado de los Estados Unidos de toda prenda de vestir se condicionaría al uso de tela estadounidense en su fabricación. Ante la ausencia de un acuerdo Costa Rica recurrió al mecanismo de solución de controversias previsto por la OMC para tal fin. Allí solicitó la creación de un grupo especial para determinar si la medida impuesta por Estados Unidos violaba o no el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. En el informe definitivo, emitido en noviembre de 1996, el panel de la OMC falló a favor de Costa Rica y exigió el retiro inmediato de la cuota unilateral impuesta por los Estados Unidos (véase el capítulo III).

En febrero de 1996, Ecuador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México denunciaron ante la OMC las restricciones cuantitativas impuestas por la Unión Europea a las exportaciones de banano de origen latinoamericano (véase el recuadro III.2).

### ***Normas legislativas e instituciones que inciden en la producción y el comercio***

En 1996 se aprobó el reglamento a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (publicado el 1° de julio de 1996), que tiene por objeto definir las reglas necesarias para la interpretación y aplicación de dicha ley.<sup>106</sup>

Cabe señalar también que en la primera mitad de 1997 se elaboró un anteproyecto del Reglamento Centroamericano de Procedimientos Administrativos de Solución de Diferencias en el Comercio Intrarregional. En este documento se establecen procedimientos administrativos para resolver las diferencias que se susciten a raíz de la aplicación de los instrumentos de la integración económica intrarregional. Tales diferencias podrán someterse a los órganos que administran dicho comercio, sin perjuicio de poder acudir a la instancia jurisdiccional respectiva (art. 2).

No se han registrado hechos concretos relevantes respecto de la propiedad industrial. Cabe señalar, sin embargo, que durante el primer semestre de 1997 se elaboró el Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial. El objetivo de este documento es sentar las bases para la adopción de un régimen jurídico uniforme para la protección legal de las invenciones y de los diseños industriales, así como para la represión de la competencia desleal que atañe a los secretos empresariales (art. 1).

## **2. EL SALVADOR**

### **a) Comercio de bienes y balance comercial**

En 1996, las exportaciones de El Salvador crecieron cerca de 8% en valor y 32% en volumen, pese a la caída de 27% del precio promedio del café exportado y la disminución de la actividad económica de sus socios subregionales. El Salvador mantiene un déficit comercial equivalente a más del 80% de sus exportaciones (excluyendo las operaciones de maquila).

Dentro de las exportaciones tradicionales, sobresalen las de camarón, que crecieron 49%, compensando así la disminución del 6% en el valor de las exportaciones de café. Entre las exportaciones de productos no tradicionales que más aumentaron cabe mencionar: semillas de ajonjolí, aceites, lubricantes, manufacturas de aluminio, alambres, trenzas y cables de cobre, jabones y detergentes. Las exportaciones de maquila fueron el rubro más dinámico, con un crecimiento de 18.3% anual, seguidas de las no tradicionales a Centroamérica, con 6.4%.

---

<sup>106</sup> Ley N° 7472, del 20 de diciembre de 1994.

Cuadro IV.14  
**EL SALVADOR: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	
1996	1 789.2	7.7	3 222.5	-3.9	-1 433.3
1997 <sup>a</sup>	1 056.1	4.0	1 492.6	12.1	-436.5
1997 <sup>b</sup>	652.9	6.2	1 201.2	6.7	-548.3
1997 <sup>c</sup>	1 958.6	9.5	3 252.0	0.94	-1 294.2

**Fuente:** Banco Central de Reserva.

<sup>a</sup> Cifras correspondientes al período enero-mayo. Incluye maquila.

<sup>b</sup> Cifras correspondientes al período enero-mayo. No incluye maquila.

<sup>c</sup> Proyecciones para 1997 realizadas por el Banco Central de Reserva en el programa monetario y financiero de 1997 (no incluye maquila).

En el primer trimestre del año 1997 las exportaciones totales crecieron un 33% anual, mientras que las importaciones un 12%. La maquila registró un monto de 314 millones de dólares, 87 millones más que en igual período del año anterior. Las exportaciones tradicionales crecieron 42% como resultado de la venta de café (242 millones de dólares), cuya recuperación en el mercado internacional y aumento de volumen posibilitaron un incremento en el valor exportado. Las exportaciones no tradicionales aumentaron un 17% anual, gracias al mayor dinamismo de las exportaciones a los países centroamericanos.

Por su parte, durante 1996 las importaciones de bienes disminuyeron 3.2% y 2% en volumen, como resultado de la desaceleración económica producida en el año y de las expectativas de los agentes económicos en torno al programa de desgravación arancelaria y los excesos de inventarios acumulados. Las importaciones de bienes de consumo mostraron un leve descenso del 1.3% en 1996. Las importaciones de bienes de capital se redujeron un 21% anual, principalmente debido a una caída en la importación de vehículos automotores. Los bienes intermedios registraron una baja del 0.3% tras la menor actividad económica del país. No obstante, la maquila anotó un incremento del 17% durante 1996.

En el primer trimestre de 1997 las importaciones crecieron un 12% anual. Por clasificación económica la maquila aumentó 40%; los bienes de consumo, 14%, los bienes de capital 7% (debido parcialmente a la mayor inversión en el sector industrial, la construcción y el comercio) y los bienes intermedios 2.8%.

**b) Evolución de la política comercial**

***Medidas comerciales que inciden en las importaciones***

De los países centroamericanos, El Salvador es el país que ha cumplido más estrictamente con el calendario de desgravación centroamericano (véase el cuadro cuadro IV.15 ).

Cuadro IV.15  
**EL SALVADOR: PROGRAMA NACIONAL DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA**  
*(A septiembre de 1996)*

Tipo de bien	1996 01.08	1997 01.02	1997 01.07	1998 01.01	1998 01.07	1999 01.01	1999 01.07
Bienes de capital		0%					
Materias primas	3%	0%					
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 10%			9%	8%	7%	6%	5%
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 15%			14%	13%	12%	11%	10%
Bienes finales con DAI <sup>a</sup> de 10%			19%	18%	17%	16%	15%

**Fuente:** Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

<sup>a</sup> DAI: derecho arancelario a la importación.

Desde el 1° de mayo de 1997, rige en El Salvador el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, incluidas las Reglas Generales de Clasificación y sus notas explicativas de 1996. Anteriormente el SAC estaba basado en el Sistema Armonizado de 1992.

En El Salvador, la mayor parte de las importaciones están sujetas a un impuesto sobre el valor agregado (IVA) de 13% que grava el valor final de la importación con derechos pagados (desde el 1° de julio de 1995). Las bebidas gaseosas o endulzadas están sujetas a un impuesto ad valorem de un 10% sobre la base del precio sugerido por el productor, importador o minorista (Decreto N° 641, Ley del Impuesto sobre las Bebidas Gaseosas Simples o Endulzadas, del 22 de febrero de 1996). Los importadores deben pagar ese impuesto en el momento de la importación y su monto se consigna en la póliza correspondiente. El IVA del 13% se calcula sobre el valor cif, más el derecho de importación y el impuesto ad valorem del 10%.<sup>107</sup>

<sup>107</sup> Instructivo N° 2093, del Ministerio de Hacienda, del 11 de marzo de 1996. Además, se requiere permiso para importar gasolina, kerosene, gasolina para turborreactores, gas oil, petróleo, gas licuado de petróleo, telas y sacos de fibras burdas, azúcares y melaza. Sin embargo, mediante una reforma de la ley del IVA (particularmente el artículo 45, literal H), que entró en vigencia el 24 de septiembre de 1996, por decreto legislativo N° 795 del 29 de agosto de 1996, se exime del pago del IVA la importación de los bienes de capital.

### *Medidas comerciales que inciden en las exportaciones*

En El Salvador no existen disposiciones explícitas de subsidios a la exportación. No obstante, durante 1997 el gobierno decidió mantener el reintegro del IVA del 6% a las exportaciones no tradicionales (distintas del café, el azúcar y el algodón) y las exportaciones hacia fuera de Centroamérica. Los exportadores pueden obtener un reembolso fijo equivalente a 6% del valor fob de las exportaciones como compensación del pago de derechos de importación.

El Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) mantiene un fondo especial de inversiones con diferentes programas de financiación para el sector exportador, ya que la banca privada no considera rentable este tipo de operación. Durante 1997 se propusieron tres alternativas distintas para desarrollar el crédito al sector exportador: el establecimiento de un sistema para garantizar y asegurar créditos de exportación, la creación de un organismo para promover el comercio exterior y la participación del Estado en los servicios de apoyo al comercio. No existe un sistema de seguro y garantía de las exportaciones.

La promoción de exportaciones y la ayuda a la comercialización están a cargo de la Dirección de Comercio e Inversión del Ministerio de Economía, la Corporación de Exportaciones de El Salvador (COEXPORT), el Programa de Promoción de Inversiones y Diversificación de Exportaciones de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (PRIDEX/FUSADES), la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI).

Durante el último año, con el objeto de lograr mejores niveles de competitividad, el Banco Central puso en funcionamiento el sistema electrónico de exportaciones (SIEX), que conecta a los exportadores con el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), en forma ininterrumpida, a fin de brindar el servicio de autorización automática de exportaciones y de información sobre operaciones realizadas. A finales de 1996, 70 empresas funcionaban con dicho sistema y 63 estaban en proceso de conectarse. Asimismo, se elaboraron el Manual para la exportación de textiles y prendas de vestir hacia los Estados Unidos, que se orientó principalmente al sector maquilero, fundamental en la generación de empleo y divisas, y el Manual del Exportador, editado conjuntamente con la COEXPORT.

En 1996, 45 empresas, entre ellas 37 textiles, operaron en zonas francas. El número de empleos directos e indirectos generados se estimó en 67 528. En 1997, con el propósito de agilizar el proceso de reexportación al exterior o al área centroamericana de materias primas no procesadas, el Ministerio de Hacienda determinó que la reexportación debía realizarse de manera directa ante las Aduanas por las cuales debía efectuarse dicha operación.<sup>108</sup>

### *Normas legislativas e instituciones que inciden en la producción y el comercio*

En lo relativo a la legislación de defensa comercial y la política de competencia, en 1996 se aprobó la ley de protección al consumidor, que busca salvaguardar el interés de los consumidores, estableciendo normas que los protejan del fraude o abuso dentro del mercado. Quienes quedan sujetos a las disposiciones de la ley son los comerciantes, los industriales, los prestadores de servicios, las empresas de participación estatal, los organismos descentralizados y los organismos del Estado, en la

<sup>108</sup> Circular N° 45 del Ministerio de Hacienda, del 21 de mayo de 1997.

medida en que desarrollen actividades de producción, distribución o comercialización de bienes o prestación de servicios públicos o privados a consumidores.

Aunque no se han registrado hechos concretos relevantes respecto de la propiedad industrial, se empiezan a analizar posibles cambios en la normativa legal vigente para la propiedad intelectual, que data de 1993.

### 3. GUATEMALA

#### a) Comercio de bienes y balance comercial

En 1996, Guatemala acumuló un déficit comercial de cerca de 20% del valor de sus exportaciones, y las proyecciones indican un déficit de 30% para 1997. Las exportaciones guatemaltecas de mercancías aumentaron solamente 2% debido a la caída en el valor registrado de los productos tradicionales, a saber, café, azúcar y cardamomo, lo que obedeció a su vez a los menores precios, en el caso del café y del cardamomo, y al menor volumen exportado, en el caso del azúcar. Por su parte, las importaciones disminuyeron 2% y las exportaciones de banano y petróleo aumentaron 14% y 110% respectivamente, debido al aumento tanto de su volumen como de su precio. En el favorable comportamiento del banano contribuyeron las malas cosechas de Costa Rica y la expectativa de posibles modificaciones de cuotas de la Unión Europea. En el caso del petróleo se registró una mayor explotación de los pozos petroleros, debido a un incremento de la demanda. Las exportaciones de productos no tradicionales crecieron 16%. Entre los productos de mayor dinamismo cabe señalar los productos químicos (60%); las frutas y preparados (45%); el caucho natural (44%); las flores, plantas y similares (34%); las verduras y legumbres (16%) y los productos alimenticios (11%).

Cuadro IV.16  
**GUATEMALA: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	835.3	2.0	1 107.1	-2.0	-271.8
1997 <sup>a</sup>	203.8	n.d.	314.6	n.d.	-110.8
1997 <sup>b</sup>	918.9	10.0	1 251.1	13.0	-332.2

**Fuente:** Banco Central de Guatemala.

<sup>a</sup> Cifras preliminares correspondientes al primer trimestre de 1997.

<sup>b</sup> Proyecciones para 1997.

Tanto en 1996 como en 1997, los principales socios comerciales de Guatemala fueron Estados Unidos (36% y casi 50% de las exportaciones e importaciones, respectivamente), El Salvador (12% y 4% de las exportaciones e importaciones), Alemania (6% y 3% de las exportaciones e importaciones) y México (3% y 10% de las exportaciones e importaciones).

## b) Evolución de la política comercial

### *Medidas comerciales que inciden en las importaciones*

El calendario de desgravación arancelaria adoptado por Guatemala en 1996 y vigente en 1997 figura en el cuadro IV.17.

Cuadro IV.17  
**GUATEMALA: PROGRAMA NACIONAL DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA**  
 (A junio de 1997)

Tipo de bien	1997 01.01	1998 01.01	1999 01.01
Materias primas	0% <sup>b</sup>		
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 10%	9%	7%	5%
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 15%	14%	12%	10%
Bienes finales con DAI <sup>a</sup> de 10%	19%	17%	15%

**Fuente:** Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

<sup>a</sup> DAI: derecho arancelario a la importación.

<sup>b</sup> En tanto entre en vigencia el tercer Protocolo al Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, se aplicará un DAI de 1%.

Desde diciembre de 1995, Guatemala aplica la tarifa de 1% sobre las importaciones de bienes de capital. Actualmente también aplica una tarifa del 1% para las materias primas. Para 1996 la tasa promedio arancelaria se situó en 11.38%.<sup>109</sup>

En septiembre de 1996, Guatemala ratificó su adhesión a los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, por lo que a partir de esta fecha todos los compromisos negociados y establecidos pasaron a formar parte de la legislación nacional. Así, se establecen límites máximos arancelarios del 45%, que para el año 2005 deberán desgravarse al 40%.

En 1997, el Ministerio de Economía examinó la petición de Cementos Progreso, Sociedad Anónima, que solicitó que se adoptaran medidas antidumping contra las importaciones masivas de

<sup>109</sup> A partir de enero de 1996 se implementó una tasa generalizada del IVA del 10%. También se requieren permisos para importar caucho, caucho sintético y alimentos (Cap. 16, 18 y 21 del arancel externo común centroamericano), y fertilizantes, granos básicos, harinas de semillas oleaginosas, herbicidas e insecticidas y alimentos y medicinas para animales.

cemento Portland gris, procedentes de la empresa mexicana Cooperativa La Cruz Azul, S.C.L. En enero de 1997 el Ministerio de Economía resolvió que la empresa mexicana cometía una discriminación de precios y por consiguiente se perjudicaba la producción nacional. Se decretó que las importaciones de cemento Portland que ingresaran a territorio guatemalteco procedentes de dicha empresa debían pagar un derecho antidumping definitivo del 89.54%. Actualmente el caso se ha trasladado a la OMC para un dictamen final.

### ***Medidas comerciales que inciden en las exportaciones***

Desde 1985 se aplica un impuesto del 1% sobre el valor fob de las exportaciones, que se traslada a la Asociación Nacional del Café (ANACAFE). Rigen prohibiciones a la exportación para productos afectados por razones de seguridad nacional, por razones de protección a la cultura, por razones de protección al medio ambiente y por razones de salud. También existen licencias para exportar los siguientes productos: café, alevines y subproductos, armas de fuego y municiones, estupefacientes y sicotrópicos, pieles de lagarto, productos medicinales, productos mineros y sustancias radioactivas. Por último, cabe destacar la existencia de contingentes de exportación para el café, según las circunstancias del mercado internacional.

Los organismos oficiales encargados de la promoción de las exportaciones y ayuda a la comercialización son el Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones (CONAPEX); la Comisión Nacional Coordinadora de las Exportaciones (CONACOEX); la Dirección General de Comercio Exterior (DIGECOMEX); la Dirección de Política Industrial; la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales; el Comité Estratégico Textil (EXTEX) y el Programa de Agregados Comerciales, Inversión y Turismo (PACIT). En el sector privado cabe destacar la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (GEXPRONT).

En marzo de 1997 la CONAPEX dio a conocer la llamada Política Integrada de Comercio Exterior, mediante la cual el gobierno pretende mantener o ampliar los mercados para las exportaciones y mejorar la competitividad de las empresas nacionales. Para cumplir con este último objetivo se han fijado los límites de la apertura comercial tal como están planteados en los calendarios de desgravación arancelaria. La promoción de exportaciones abarca varios frentes de negociación, entre los que se incluyen el establecimiento de una unión aduanera entre El Salvador y Guatemala, un tratado de libre comercio entre el Triángulo del Norte Centroamericano y México y la participación de Guatemala en los grupos de trabajo necesarios para la posible conformación de un área de libre comercio hemisférica.

Las prescripciones en materia de exportación durante el período en cuestión están incluidas en el proyecto de Plan de Acción de la Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala (junio de 1997). En dicho plan de acción se contemplan las distintas medidas que se deberían adoptar en materia de política cambiaria, monetaria, crediticia, fiscal, financiera, arancelaria y de infraestructura y servicios, entre otras, para elaborar un entorno que permita alcanzar los objetivos trazados en la Política Integrada de Comercio Exterior.

En 1997 se elaboró una ley sobre las zonas francas, que todavía no se ha presentado al Poder Legislativo. En los últimos años, el sector de zonas francas ha experimentado una desaceleración en su crecimiento, debido fundamentalmente a la incertidumbre que se deriva de la proliferación de leyes sobre esta materia, como la Ley que establece una Zona Libre de Industria y Comercio de Santo Tomás de Castilla, la Ley de Zonas Francas y la recientemente aprobada Ley de la Zona Franca de Industria y Comercio del Puerto de Champerico.

Se trata asimismo de actualizar y uniformar la Ley de Zonas Francas, de acuerdo con sus similares centroamericanas, principalmente según el concepto de complementariedad de las actividades industriales y comerciales que se realizan en el marco de los regímenes de procesamiento de mercancías en el territorio aduanero nacional, interrelacionados con la región y terceros mercados. Por último, la ley contemplaría la creación de una Autoridad Nacional de Zonas Francas que, como órgano de administración de la ley, permitirá que la actividad exportadora se desarrolle con seguridad, continuidad, agilidad, sencillez y eficiencia administrativa en el manejo de la política, para estimular y canalizar nuevos flujos de inversión nacional y extranjera, que contribuyan a la sostenibilidad del sector externo del país.

#### *Medidas aplicadas por otros países que inciden en las exportaciones*

En mayo de 1996 se estableció un grupo especial en la OMC con el fin de examinar el régimen de importación del banano de la Unión Europea (véase el recuadro III.2).

## 4. HONDURAS

### a) Comercio de bienes y balance comercial

En 1996, el crecimiento de las exportaciones hondureñas de mercancías fue inferior al logrado en 1995, debido a la caída de los precios internacionales del café, el banano, la carne, el azúcar y el camarón. Honduras acumuló así un déficit comercial de casi el 40% de las exportaciones, que se pretende reemplazar por un superávit significativo en 1997. En 1996 el valor de las exportaciones de productos no tradicionales alcanzó a 504 millones de dólares, lo que significó un incremento de 18.15% con respecto a 1995, pasando a representar 39% de las exportaciones totales. Entre estos productos están los de origen manufacturero, tales como los jabones de lavar, los textiles, el tabaco elaborado y el aceite de palma, y los de origen agropecuario, como los cítricos, las piñas melones, las legumbres, las hortalizas y otros.

Cuadro IV.18  
**HONDURAS: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	1 316.7	7.9	1 840.0	12.0	-523.3
1997 <sup>a</sup>	523.0	28.1	528.0	-9.0	5.0
1997 <sup>b</sup>	1 519.7	15.4	2 000.1	8.7	480.4

**Fuente:** Banco Central de Honduras.

<sup>a</sup> Cifras preliminares correspondientes al período enero-abril de 1997.

<sup>b</sup> Proyecciones para 1997.

El crecimiento de las importaciones fue levemente inferior al registrado el año anterior y se debió básicamente a la reducción en los valores de importación de ciertos rubros como las grasas y aceites animales y vegetales; otros productos minerales; las manufacturas de piedra, yeso, cemento y vidrio, y las armas y municiones. Los bienes importados en mayor proporción fueron los combustibles y lubricantes; los productos de industrias químicas y conexas; las máquinas, aparatos y materiales eléctricos; el material de transporte y los productos alimenticios.

El destino de las exportaciones y el origen de las importaciones se desglosan a continuación: Estados Unidos (47% y 46% respectivamente), Centroamérica (16% y 17% respectivamente) y Europa (24% y 8% respectivamente).

En el primer trimestre de 1997, el comportamiento de las exportaciones obedeció básicamente al alza del 36.6% en el promedio de precios del café. Cabe añadir que, dentro de la lista que tradicionalmente han conformado los principales productos de exportación, la madera aserrada y la carne refrigerada continúan mostrando signos de deterioro. La primera por la política de conservación del bosque y la segunda por los bajos precios en el mercado estadounidense.

## **b) Evolución de la política comercial**

### ***Medidas comerciales que inciden en las importaciones***

A mediados de 1996, Honduras aprobó su programa de desgravación arancelaria, según se indica en el cuadro IV.19.<sup>110</sup> Posteriormente, en 1997 se decidió que las materias primas se desgravarían a 3% el 1° de mayo y a 1% el 31 de diciembre de 1997.<sup>111</sup> Asimismo, como parte de la política comercial, el gobierno decidió que, para establecer las condiciones de competitividad regional, era necesario acelerar

<sup>110</sup> Decreto N° 58-96, del 20 de mayo de 1996 y Decreto Ejecutivo N° PCM-028-96, del 28 de junio de 1996.

<sup>111</sup> Modificación del decreto ley 028-96, del 28 de mayo de 1997.

el programa de desgravación arancelaria al ritmo de los demás países de la región y eliminar además de los impuestos a las exportaciones que aún están vigentes.

Cuadro IV.19  
**HONDURAS: PROGRAMA NACIONAL DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA**  
 (A junio de 1996)

Tipo de bien	01.07.1996	01.01.1997	31.12.1997	31.12.1998	31.12.1999	Diciembre de 2000
Bienes de capital	3%	1%				
Materias primas			3%	1%		
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 10%			5%			
Bienes intermedios con DAI <sup>a</sup> de 15%			10%			
Bienes finales con DAI <sup>a</sup> de 10%			19%	18%	17%	15%

Fuente: Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).  
<sup>a</sup> DAI: derecho arancelario a la importación.

Aparte del impuesto del 7% sobre las ventas, que siguió vigente en el período considerado, en febrero de 1997 la Secretaría de Finanzas decidió aplicar además una tasa de 0.5% por concepto de servicios administrativos aduanales sobre el valor cif de toda clase de mercancías que se importen al país por las aduanas de Honduras, incluidas las mercancías libres de gravamen por arancel, tratados comerciales y leyes especiales.<sup>112</sup> Esta tasa representa una disminución de 1.5% en la sobretasa administrativa vigente hasta dicha fecha. También se decidió que los bienes y servicios, incluida la energía eléctrica, que se produzcan al amparo del régimen de importación temporal, podrán exportarse a los países del área centroamericana. Esta decisión se aplicará a las empresas que aún están exentas del pago del impuesto sobre la renta, de conformidad con la ley.<sup>113</sup>

Además, entre enero de 1996 y diciembre de 1997 los montos correspondientes a la salvaguardia han experimentado una notable reducción. En 1996 la tasa de salvaguardia más elevada era de 100%, mientras que en 1997 fue de 70%. Las cláusulas de salvaguardia se encuentran en las partidas de carne y despojos comestibles en la leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en quesos y requesones, aceites de cacahuate, de palma, de girasol, de coco, de nabo y demás grasas, jugos de frutas, tabaco en rama, artículos para el transporte y otras manufacturas de madera.

<sup>112</sup> Acuerdo número 000069 y decreto 17-94, del 15 de abril de 1994.

<sup>113</sup> Las exportaciones efectuadas en Centroamérica no podrán considerarse para efecto de dicha deducción (decreto N° 39-97, artículo 2, del 28 de mayo de 1997).

### ***Medidas comerciales que inciden en las exportaciones***

Honduras aplica gravámenes de 10 lempiras (la moneda local) por cabeza de ganado reproductor de raza pura y 0.50 lempiras por cabeza a los gallos y gallinas, patos, gansos y pintadas de las especies domésticas, vivos, 10 centavos de dólar por kilo bruto a las langostas sin pelar, y a los camarones congelados y sin congelar. También aplica gravámenes a las bananas, según procedan de áreas cultivadas o no cultivadas. Las nuevas áreas cultivadas tienen un impuesto de exportación durante los tres primeros años y una exención de 20 centavos de dólar del cuarto al sexto año. Las bananas provenientes de áreas rehabilitadas tienen una exención de 25 centavos de dólar durante los tres primeros años y de 50 centavos de dólar de allí en adelante.

Para el azúcar de caña, de remolacha y sacarosa químicamente pura en estado sólido, la cantidad de lempiras que resulte de multiplicar el tipo de cambio por 15 dólares queda libre de impuesto. Sobre el resto se cobran los impuestos, que varían entre 5% y 50%, según tramos comprendidos entre 6 y 30 lempiras. El oro para uso monetario, el chapado de oro sobre metal común o sobre plata en bruto o semilabrada, el platino en bruto, semilabrado o en polvo, el chapado de platino sobre metal común, plata u oro en bruto o semilabrado están sujetos a un gravamen de 5%.

La fundición en bruto y la fundición especular, en lingotes, bloques u otras formas primarias, las ferroaleaciones, los desperdicios y desechos de fundición, hierro o acero, las granallas y polvo de fundición en bruto, de fundición especular de hierro o acero; el hierro y acero sin alear en lingotes o demás formas primarias, excepto el hierro, las matas de cobre, el cobre de cementación, cobre refinado y aleaciones de cobre en bruto, plomo en bruto, zinc en bruto están sujetos a un gravamen del 4%.

En Honduras no hay subsidios a la exportación. Sin embargo, desde 1987 se intenta promover las exportaciones mediante el Régimen de Importación Temporal (RIT), en virtud del cual se suspende el pago de derecho aduaneros en la importación de materias primas, maquinaria, equipo y herramientas, entre otras cosas. En 1996 se decretó que las empresas amparadas en dicho Régimen por un período menor de cinco años deberán pagar el 1% sobre el valor cif de sus importaciones de materias primas, equipo y maquinaria. No existen programas especiales de financiación ni de seguro y garantía de las exportaciones.

A nivel oficial la promoción de las exportaciones se realiza a través de la Dirección General de Gestión Empresarial (DGGE), que atiende a los usuarios a través de sus ventanillas únicas, brindando información y centralizando ante las personas jurídicas e individuales todos los documentos necesarios que involucran a los diferentes organismos e instituciones del Estado en exportaciones e inversiones. Durante el mes de agosto de 1996 entró en vigencia el Formulario Aduanero Único Centroamericano, que comenzó a autorizarse a través de la ventanilla única de exportaciones de la DGGE en Tegucigalpa y San Pedro Sula. También se ha logrado la colaboración del Banco Central de Honduras para que se autoricen los Formularios Aduaneros en sus oficinas de Choluteca, la Ceiba y Santa Rosa de Copán, a fin de facilitar y agilizar estos trámites con los exportadores.

La Secretaría de Industria, Comercio y Turismo ha trazado una estrategia de comercio exterior que busca lograr una mayor inserción en el comercio mundial, estimular la producción interna, la disponibilidad y el abastecimiento de bienes y servicios a través del comercio exterior, así como propiciar la eficiencia, diversificación y competitividad nacional aprovechando las ventajas comparativas y la apertura de nuevos mercados.

Se emitió un nuevo reglamento al capítulo IV-A de la Ley Constitutiva de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP) y Zonas Libres Turísticas (ZOLT).<sup>114</sup> Las Zonas Libres Turísticas declaradas con arreglo al reglamento son: Triángulo de Delfín (Caribe Continental, Región Atlántica), Caribe insular (Paso Coral, Región Insular), Paseo Quetzal (Región Noroccidental), Honduras Colonial (Paseo Liquidámbar, Región Centro Pacífico) y Paseo Pipante (Región Oriental). Para operar dentro de una Zona Libre Turística habrá que cumplir con los siguientes requisitos: i) declararse comerciante individual o constituirse en sociedad mercantil; ii) acreditar la disponibilidad de los recursos técnicos y financieros para su operación; iii) acreditar licencia ambiental del proyecto, extendida por la Secretaría de Estado en el Despacho del Ambiente (SEDA); y iv) presentar un estudio técnico-económico y financiero que deberá ser respaldado por una firma de profesionales hondureños en el área de economía o mercadotecnia.

### *Medidas aplicadas por otros países que inciden en las exportaciones*

En mayo de 1996 se creó un panel de investigación en la OMC con el fin de examinar el régimen de importación de plátano procedente de la Unión Europea (véase el recuadro III.2).

## 5. NICARAGUA

### a) Comercio de bienes y balance comercial

En el primer semestre de 1997 las exportaciones ascendieron a 425 millones de dólares, cifra que representa un crecimiento de 12.5% en relación al mismo período del año anterior. Sin embargo, las importaciones aumentaron a un ritmo muy acelerado, lo cual produjo un balance comercial negativo. Conviene indicar que las importaciones de bienes intermedios y bienes de capital fueron los rubros que registraron mayores incrementos.

---

<sup>114</sup> Acuerdo N° 188-96.

Cuadro IV.20  
**NICARAGUA: BALANCE COMERCIAL DE BIENES,**  
**1996-1997**  
*(Millones de dólares)*

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial
	Valor	Variación porcentual	Valor	Variación porcentual	Valor
1996	666.8	24.0	1 076.1	6.0	-409.3
1997 <sup>a</sup>	425.0	12.5	666.4	32.4	-241.4
1997 <sup>b</sup>	853.3	28.0	1 183.7	10.0	-330.4

**Fuente:** Dirección de Comercio Exterior (DIE).

<sup>a</sup> Cifras preliminares correspondientes al período enero-junio.

<sup>b</sup> Proyecciones para 1997.

Las exportaciones de los productos tradicionales alcanzaron a 199 millones de dólares, un 10% menos respecto del primer semestre de 1996, mientras que los productos no tradicionales sumaron 226 millones de dólares, lo cual significó un crecimiento de 44.3%. Esta baja se debe principalmente a la caída en la producción de algunos de los principales productos y a factores estacionales. No obstante, ciertos rubros, como el café, se vieron favorecidos por el alza de los precios internacionales, que permitió que Nicaragua vendiera a un precio 18% mayor en relación al primer trimestre de 1996. Cabe mencionar que las exportaciones de azúcar reflejan un crecimiento en los volúmenes y valores de 15% y 10.4%, respectivamente.

Los principales socios comerciales de Nicaragua, a partir de 1990, han sido los Estados Unidos, el Mercado Común Centroamericano y la Unión Europea. Las principales exportaciones al mercado estadounidense incluyen el azúcar, los productos del mar, los productos agrícolas no tradicionales y algunos productos manufacturados. La Unión Europea ha sido el principal comprador de café y un mercado tradicional para las exportaciones de mariscos, bananos, ajonjolí, puros y artesanías. Recientemente se ha comenzado a exportar, entre otros artículos, disquetes, cintas impresoras, tinta para fotocopiadoras y productos agrícolas no tradicionales.

## **b) Evolución de la política comercial**

### ***Medidas comerciales que inciden en las importaciones***

La Ley de Justicia Tributaria y Comercial que establece el marco de la nueva política arancelaria nicaragüense entró en vigor el 1º de julio de 1997. En ella se determina un límite máximo de 10% para bienes de consumo final y un mínimo de 0% para materias primas y bienes intermedios y de capital no producidos en Centroamérica, con tarifas intermedias de 5% para materias primas y bienes intermedios y de capital que se producen en la subregión. Estas tarifas se aplicarán conforme a un calendario que se iniciará el 1º de enero de 1998 y finalizará el 1º de enero de 1999. La nueva Ley fusiona el arancel temporal de protección (ATP) y el impuesto de timbres fiscales (ITF) en un nuevo arancel temporal de

protección (ATP) con tarifas mínimas de 5% y máximas de 35%, sujetas a un calendario de desgravación que se inicia a partir del 1° de Julio de 1997 y finaliza el 1° de enero de 1999, exceptuándose los bienes fiscales (29 fracciones), cuya desgravación finaliza el 1° de julio del 2001.

### ***Medidas comerciales que inciden en las exportaciones***

Para proteger el medio ambiente, se está implementando el Decreto Presidencial N° 30-97, que prohíbe la exportación de maderas preciosas del tipo caoba y cedro real. Asimismo, para la exportación de animales vivos y plantas se requiere un certificado del organismo internacional con sede en Managua que vela por el cumplimiento de la Convención sobre comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestre (CITES).

En 1992 el Régimen de Zonas Francas comenzó a operar con seis empresas, que generaron 1 313 empleos. Debido al rápido desarrollo que ha tenido este sector, en 1997 la Comisión Nacional de Zonas Francas aprobó los proyectos para la instalación de nuevas zonas en San Cristóbal, Zarátoga y Prinzapolka.

### ***Normas legislativas e instituciones que inciden en la producción y el comercio***

Nicaragua cuenta con la Ley de Defensa de los Consumidores, que entró en vigor en noviembre de 1994. Sin embargo, no existe legislación especial, complementaria o derivada en materia de competencia. A iniciativa del Poder Ejecutivo, por medio del Ministerio de Economía y Desarrollo, en mayo de 1996 se elaboró el Proyecto de Ley de Promoción de la Competencia. Este proyecto contempla un ámbito de aplicación general para todos los sectores económicos y establece prohibiciones a las prácticas restrictivas de la competencia, similares a las que se han adoptado en otros países. El gobierno también suscribió en 1994 el Protocolo modificadorio al Convenio centroamericano para la protección de la propiedad industrial, que moderniza la normativa aplicable a los signos distintivos. Este Protocolo fue ratificado por el Poder Legislativo y depositado en agosto de 1996. En materia de patentes, en abril de 1997 Nicaragua suscribió el convenio centroamericano que regula las invenciones y los diseños industriales. En el tema de los derechos de autor, se ha elaborado un proyecto de ley, que se está presentando al Poder Legislativo para su aprobación.

## **6. PANAMÁ**

### **a) Comercio de bienes y política comercial**

Panamá se distingue de las demás economías centroamericanas por sus características de economía de servicios, dado que las exportaciones de bienes (banano, camarones, café, azúcar y otros) representan solamente entre 20% y 25% del total de bienes y servicios. Los Estados Unidos constituyen el principal socio comercial, ya que capta más del 40% tanto de las exportaciones como de las importaciones panameñas.

La política de apertura y reducción arancelaria iniciada en 1996 se extendió a 60% del universo arancelario, compuesto por 8 410 fracciones del sistema armonizado 92. De acuerdo con las informaciones del Consejo de Comercio Exterior de Panamá, en abril de 1997 el promedio arancelario

simple era de 14%, mientras que el ponderado por las importaciones de 1995 era de 10%, una desviación estándar de 13%, un valor máximo de 60% y un valor mínimo de 0.0%. El arancel promedio aplicado en la actualidad y consolidado en la OMC para el sector agropecuario es de 20.85% y 35.8%, respectivamente. En contraste, el arancel promedio aplicado y el consolidado para todo el universo arancelario es de 14% y 32.5%, respectivamente.

## **E. PAÍSES DEL CARIBE**

### **a) Comercio de bienes y balance comercial**

En general, en 1996 se registró un deterioro del desempeño comercial de los países caribeños, que se tradujo en un incremento del 50% en el déficit del balance comercial de mercancías. Además, aunque los ingresos de servicios y transferencias fueron significativos, no bastaron para cubrir el déficit comercial, de manera que el déficit en cuenta corriente aumentó casi 30%. El ingreso de capitales, de más de 3 000 millones de dólares, permitió compensar el déficit y aumentar 500 millones de dólares las reservas.

En 1996, el comportamiento de las economías caribeñas en las actividades de turismo fue relativamente modesto, como consecuencia entre otros factores, de los huracanes de 1995 que, en el primer semestre del año, afectaron lugares como Anguila, Antigua y Barbuda, St. Maarten y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos.<sup>115</sup> En el segundo semestre se registró una cierta recuperación del sector, dado que los hoteles damnificados se reconstruyeron en el primer trimestre de 1996, aunque el incremento observado no llegó a compensar totalmente las pérdidas anteriores. A juzgar por la afluencia de turistas, hubo un incremento de solamente 2% para la subregión, aunque los ingresos del sector aumentaron 17%. El turismo de cruceros también registró un aumento de 11% en el número de visitantes. En los otros países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), en general el desempeño fue favorable. Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis y Santa Lucía registraron un crecimiento en el turismo.<sup>116</sup>

Para los demás países de la Comunidad del Caribe (CARICOM), el desempeño fue más heterogéneo. El sector del turismo se expandió en Bahamas, Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago. Sin embargo, el sector sufrió una caída en Belice, ya que el valor agregado disminuyó 1.4%, principalmente por el colapso de los cruceros, como consecuencia de la imposición de un impuesto de 10 dólares que llevó a los operadores a elegir otros destinos. Aun con la reducción del impuesto, no se espera que éstos vuelvan a Belice.

Entre los países que no son miembros de la CARICOM, el mejor desempeño se registró en Cuba, donde el sector aumentó 8% su valor agregado, principalmente debido al incremento de 35% en el número de visitantes y de 23% en los ingresos brutos. En la República Dominicana se registró un incremento de 4.2% en el valor agregado del sector, ya que la afluencia de turistas aumentó 4.2% y los ingresos brutos 13%. La información limitada que existe sobre Haití señala un crecimiento modesto del valor agregado de casi 1%, aunque los ingresos brutos se incrementaron 6%.

<sup>115</sup> Los datos sobre el desempeño en el sector del turismo provienen de CEPAL (1997e, pp. 16-18).

<sup>116</sup> La Organización de los Estados del Caribe Oriental (OECS) está integrada por Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, las Islas Vírgenes Británicas, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, y San Vicente y las Granadinas.

**b) La evolución de la política comercial**

Las políticas comerciales de los países caribeños, con excepción de Cuba y la República Dominicana, están altamente condicionadas a las decisiones tomadas en conjunto en la Comunidad del Caribe (CARICOM) (véase el capítulo V). Cabe señalar que en julio de 1997, Haití se convirtió en el decimoquinto miembro de la CARICOM, aunque el país tendrá un período de varios años para ajustar sus políticas comerciales al régimen comunitario.

La República Dominicana está considerando activamente la posibilidad de disminuir su dependencia del mercado de los Estados Unidos, en especial para la exportación de manufacturas a través de su zona franca, industria de maquila y promoción de la inversión extranjera. El país está evaluando invitaciones concretas para integrarse a la CARICOM o al Mercado Común Centroamericano.

Por su parte, Cuba ha emprendido varias reformas para la apertura gradual de su sector productivo a la inversión extranjera. En junio de 1996 se aprobó el Decreto Ley 165, que regula el proceso de creación y funcionamiento de las zonas francas y parques industriales, complemento de la ley de inversiones extranjeras promulgada en 1995. Asimismo, se aprobó un nuevo sistema arancelario que establece una tarifa máxima del 40%, disminuyendo así sensiblemente las denominadas “tarifas elevadas”, a la vez que se ha atenuado la dispersión arancelaria (CEPAL, 1997d, p. 209).

Las demás economías caribeñas son pequeñas islas cuyas exportaciones están concentradas en unos pocos productos y servicios, entre los cuales predominan los productos de maquila, algunos productos agropecuarios, el turismo y, en ciertos países, los denominados servicios financieros extraterritoriales. Este hecho ha acentuado la vulnerabilidad de dichas economías a los cambios producidos en el contexto internacional. Así, por ejemplo, la objeción de un panel de la OMC al tratamiento preferencial que reciben sus exportaciones de banano en el mercado de la Unión Europea ha puesto en jaque la supervivencia de este cultivo en varios países, que deberán ajustarse a las nuevas condiciones de competencia en aquellos mercados (véase el recuadro III.2). A su vez, las exportaciones de maquila dependen en su totalidad de un tratamiento preferencial unilateral concedido por los Estados Unidos, que puede modificarse de un momento a otro. En efecto, el TLC ha afectado la posición relativa de los países del Caribe para acceder al mercado norteamericano y atraer inversiones extranjeras que se basaban en dicho acceso preferencial.



**TERCERA PARTE**

**EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA  
Y EL CARIBE, 1996-1997**



## Capítulo V

### EL ESTADO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUBREGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Entre enero de 1996 y julio de 1997, el proceso de integración regional en América Latina y el Caribe mantuvo las características que ha presentado en la presente década, es decir, las de una asociación fructífera entre agentes privados y gobiernos para favorecer la inserción internacional de los países de la región. A través de una red de acuerdos de libre comercio bilaterales y subregionales, que se suma a la apertura unilateral de sus economías, los países latinoamericanos y caribeños están logrando que las relaciones comerciales recíprocas avancen y se profundicen en un contexto de estabilidad macroeconómica y aumento progresivo de la eficiencia productiva.

En términos agregados, el comercio intrarregional, medido por las exportaciones totales de América Latina y el Caribe, es decir, incluyendo a México, registró en 1996 una tasa de crecimiento sensiblemente inferior a la de 1995 (9.1% y 21.9%, respectivamente). Además, por primera vez en los años noventa, las exportaciones al resto del mundo crecieron más que las destinadas a la propia región. En consecuencia, el peso relativo del intercambio mutuo en las exportaciones totales de los países de la región presentó una ligera disminución de 19.0% en 1995 a 18.5% en 1996 (véase el cuadro V.1).

Empero, la heterogeneidad de situaciones en la región exige una evaluación más detallada de esas cifras promedio, dado que 1) el promedio encubre dinámicas distintas en las diversas agrupaciones subregionales. El comercio entre los cuatro miembros del Mercado Común del Sur (Mercosur) ha demostrado su vigor, mientras que en la Comunidad Andina y la Comunidad del Caribe (CARICOM) el comercio intracomunitario registró un estancamiento, y en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) el crecimiento ha sido más modesto (véase el gráfico V.1); y 2) el expansivo y voluminoso comercio de México con los Estados Unidos introduce un sesgo significativo en los datos: México representó casi 40% de las exportaciones de la región, y 84% de sus ventas externas se destinaron a los Estados Unidos. Además, en relación con 1995 las exportaciones mexicanas crecieron en 20%, mientras que las del resto de América Latina lo hicieron en 7%, lo que da un promedio de 12% para el total de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas. Si se considera solamente el comercio de las agrupaciones subregionales, en 1996 el crecimiento de las exportaciones recíprocas (12.6%) ha superado el de las exportaciones totales (8.5%) comparado con 1995. Por lo tanto, la proporción del comercio de exportación recíproco de los países miembros de las cuatro agrupaciones aumentó de 17.5% a 18.1% (véase el cuadro V.1 y la sección relativa a México en el capítulo IV).

Cuadro V.1

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES INTRAZONALES Y TOTALES  
POR ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN, 1990-1996**  
(En miles de millones de dólares, fob, y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 a/
<b>Mercosur</b>							
-Intrazonales	4.1	5.1	7.2	10.0	12.0	14.4	17.0
-Al mundo	46.4	45.9	50.5	54.2	62.1	70.3	74.9
Mercosur/Mundo	8.9%	11.1%	14.3%	18.5%	19.3%	20.5%	22.7%
<b>Comunidad Andina</b>							
-Intracomunitarias	1.3	1.8	2.2	2.9	3.5	4.8	4.7
-Al mundo	30.8	28.6	28.3	29.8	34.8	40.2	45.4
Comunidad Andina/Mundo	4.1%	6.2%	7.8%	9.7%	10.1%	11.9%	10.4%
<b>ALADI</b>							
-Intrazonales	12.2	15.1	19.4	23.7	28.4	34.8	39.4
-Al mundo b/	112.7	110.6	134.9	145.2	170.3	206.3	231.7
ALADI/Mundo	10.8%	13.6%	14.4%	16.3%	16.7%	16.9%	17.0%
<b>MCCA</b>							
-Intrazonales	0.7	0.8	1.0	1.1	1.2	1.4	1.6
-Al mundo	4.0	4.4	4.6	5.1	5.5	6.9	7.4
MCCA/Mundo	17.3%	18.7%	21.7%	21.6%	21.8%	21.1%	21.5%
<b>CARICOM</b>							
-Intracomunitarias c/	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.8	0.8
-Al mundo	4.1	4.0	4.0	3.8	4.5	5.1	5.2
CARICOM/Mundo	12.4%	11.3%	11.5%	14.0%	14.0%	16.1%	16.2%
<b>América Latina y el Caribe d/</b>							
-Intrarregionales	16.2	18.8	23.9	28.8	34.2	41.7	45.5
-Al Mundo	121.7	120.7	145.9	156.4	181.9	219.5	246.1
América Latina y el Caribe/Mundo	13.3%	15.6%	16.4%	18.4%	18.8%	19.0%	18.5%

**Fuente:** CEPAL, sobre la base de información oficial.

<sup>a</sup> Con estimaciones para Bolivia, Paraguay y Venezuela.

<sup>b</sup> A partir de 1992 incluye las exportaciones de maquila de México.

<sup>c</sup> No incluye exportaciones dentro de la CARICOM de Guyana ni de Antigua y Barbuda.

<sup>d</sup> Incluye la ALADI, el MCCA, la CARICOM, Haití, República Dominicana y Panamá.

Evidentemente, esos crecimientos relativos aunque, por un lado, ilustran los avances logrados en las relaciones en el seno de las agrupaciones, por otro, plantean algunas interrogantes en términos de la eficiencia productiva de las empresas latinoamericanas, de su capacidad de competir en mercados dinámicos y del acceso a los mercados extrarregionales.

El comercio, sin embargo, es solamente uno de los componentes de la integración regional. El movimiento hacia la integración de América Latina y el Caribe presenta un vigor renovado con la ampliación de la agenda subregional y la inclusión de temas multilaterales y hemisféricos. La revisión de los eventos recientes en las diversas agrupaciones de integración regional demuestra la gradual incorporación de temas como la liberalización del comercio de servicios, las normas subregionales para la protección de la competencia en dicho ámbito, el trato a las inversiones, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las barreras técnicas, las normas sanitarias y fitosanitarias, entre otros, y su adecuación a los acuerdos de la Ronda Uruguay.

### A. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

A principios de enero de 1998, el Mercado Común del Sur cumplirá tres años de fronteras abiertas entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El aumento del intercambio comercial recíproco, la proyección internacional del acuerdo subregional, la gradual racionalización de la producción entre las empresas de los cuatro países y el crecimiento consiguiente de la inversión en él, son indicadores objetivos de los avances en la integración económica de esta subregión. Además, la flexibilidad institucional adoptada por los gobiernos de los países miembros, que mantiene el carácter intergubernamental del acuerdo subregional, ha mostrado su eficacia para solucionar a través de consultas y negociaciones directas entre representantes de los Estados, desde problemas menores surgidos en las aduanas nacionales hasta dificultades mayores derivadas de medidas económicas aplicadas unilateralmente por algunos países.<sup>117</sup> Hasta ahora, la importancia estratégica que los gobiernos asignan al Mercosur en las políticas de inserción internacional de sus economías, ha compensado la ausencia de un mecanismo formal de solución de controversias en el acuerdo de integración subregional.

#### 1. El comercio y las inversiones en la subregión

En 1996, el intercambio entre los cuatro países, expresado en función de las exportaciones recíprocas, mantuvo el crecimiento constante y superior al de las exportaciones totales de los años noventa. En efecto, entre 1994 y 1996, el comercio recíproco creció a una tasa promedio anual de 20%, mientras que las exportaciones totales de los países miembros presentaron un crecimiento declinante que no superó el 9.8% en promedio, acercándose al 6.5% en 1996 (véase el gráfico V.1). Por lo tanto, la proporción del comercio recíproco (más de 17 mil millones de dólares) en el total de exportaciones de los países miembros (cerca de 75 mil millones de dólares) aumentó de 20.5% en 1995 a 22.7% en 1996. Se llegó a este crecimiento en una situación menos favorable que en años anteriores, dados los problemas enfrentados por las economías argentina y brasileña. La importancia relativa que vienen asumiendo los mercados subregionales para los países integrantes es todavía más significativa, ya que en 1996, 15% de

<sup>117</sup> Cabe señalar que el Mercosur es un tratado internacional suscrito por los Estados miembros y que los órganos establecidos en virtud del mismo son de carácter intergubernamental. Las decisiones emanadas de las diversas instancias tienen que ser complementadas con medidas nacionales para tener fuerza de ley.

las exportaciones brasileñas, 33% de las argentinas, casi el 50% de las uruguayas y más del 55% de las paraguayas se destinaron al mercado subregional.

Además, el crecimiento de las asociaciones entre empresas a través de fusiones y adquisiciones en los cuatro países por empresarios de la región y por filiales de empresas transnacionales establecidas en ella, indican que para el sector privado el Mercosur es un espacio económico esencial e irreversible. Un estudio realizado por la Embajada de Argentina en Brasil concluyó que empresas de los dos países efectuarán inversiones conjuntas por más de 2 000 millones de dólares en el próximo bienio, un monto 30% superior a las inversiones registradas desde 1990. En el caso de las inversiones brasileñas en Argentina, los sectores de petroquímicos, alimentos y bebidas, textiles, plásticos y químicos serán los más activos, mientras que del lado argentino el mayor crecimiento de ellas deberá ocurrir en los sectores de petroquímicos, energía y combustibles, infraestructura y servicios.<sup>118</sup>

Aunque el grueso de los negocios concretados en el Mercosur todavía son realizados por las dos mayores economías que lo integran, en Paraguay hay varios proyectos iniciales de fusiones y asociaciones con vistas a aprovechar las ventajas de acceso a un mercado ampliado con un menor costo de los insumos primarios.<sup>119</sup> Asimismo, en el sector agroindustrial se registraron algunas inversiones importantes por empresas mexicanas y españolas, y por empresas argentinas de menor tamaño.

## 2. Los temas institucionales y políticos

Durante 1996 y el primer semestre de 1997, la presidencia pro tempore del Mercosur, según lo acordado en el Tratado de Asunción, fue ejercida por rotación de los Estados Partes, en orden alfabético, cada seis meses, correspondiendo la coordinación actual de los trabajos a Uruguay.<sup>120</sup> Cabe señalar que conforme a la jerarquía decisoria del Mercosur, las resoluciones acordadas por el Grupo Mercado Común son sometidas al Consejo del Mercado Común y, una vez aprobadas, son transformadas en Decisiones; éstas deberán ser posteriormente transformadas en leyes nacionales.<sup>121</sup> El Consejo del Mercosur se reúne semestralmente a nivel presidencial, con la presencia de los ministros de economía y los cancilleres de los respectivos países.

---

<sup>118</sup> El estudio de la embajada argentina identificó la existencia de 356 negocios entre empresas de Brasil y Argentina entre 1990 y 1997 (*Gazeta mercantil*, 1997a, pp. 15-17).

<sup>119</sup> En 1996, la empresa transnacional Unilever compró la red de distribución y ventas de la empresa paraguaya Capsa, fabricante de alimentos y jabones, para distribuir en el Paraguay los productos manufacturados en Brasil y Argentina (*Gazeta mercantil*, 1997b, p. 17).

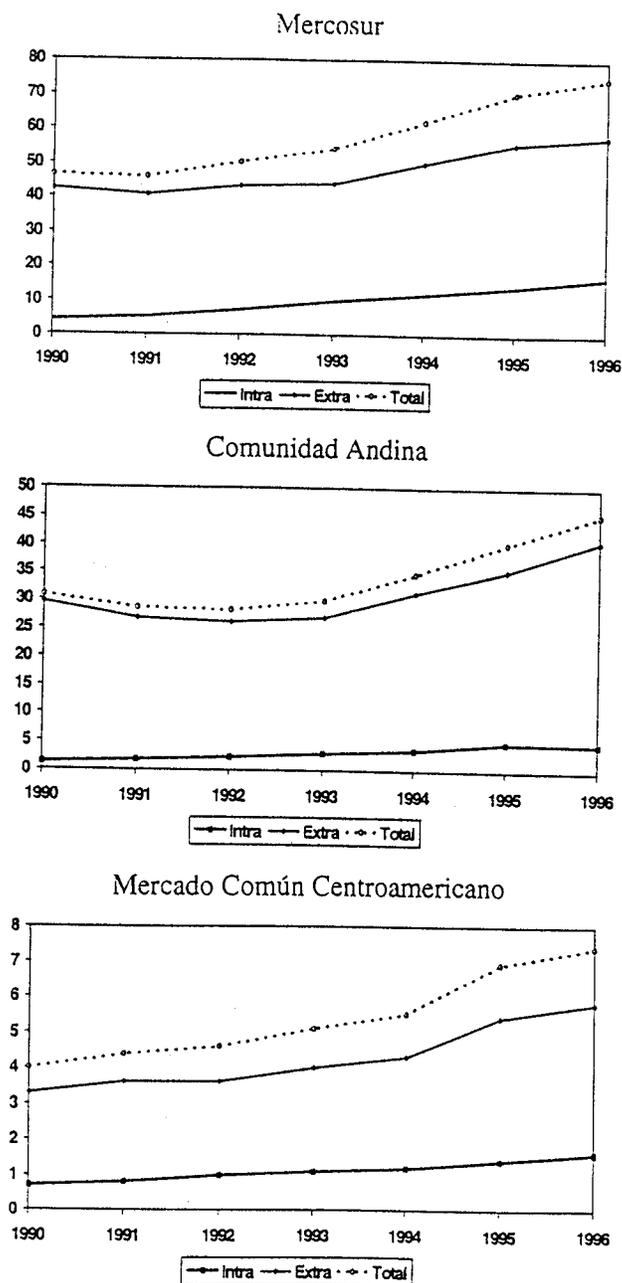
<sup>120</sup> El Artículo 12 del Tratado de Asunción (26.03.1991) dispone que "La Presidencia del Consejo [del Mercado Común] se ejercerá por rotación de los Estados Partes y en orden alfabético, por períodos de seis meses". Posteriormente, el Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del Mercosur, conocido como Protocolo de Ouro Preto, reiteró el mismo texto en el Artículo 5, determinando en el Artículo 6, "El Consejo del Mercado Común se reunirá todas las veces que lo estime oportuno, debiendo hacerlo por lo menos una vez por semestre con la participación de los Presidentes de los Estados Partes".

<sup>121</sup> El Grupo del Mercado Común tiene dos comités, uno sobre normalización y otro de medidas sanitarias y fitosanitarias. Diez subgrupos de trabajo de carácter técnico prestan asesoría en temas específicos (comunicaciones, minería, reglamentos técnicos, asuntos financieros, transporte e infraestructura, medio ambiente, industria, agricultura, energía, asuntos laborales, empleo y seguridad social). En diciembre de 1996 se creó un nuevo subgrupo sobre salud (Laird, 1997, pp. 5-6).

Gráfico V.1

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES INTRAZONALES,  
EXTRAZONALES Y TOTALES POR AGRUPACIÓN,  
1990-1996**

(En millones de dólares)



Fuente Cuadro V.1.

Las últimas Cumbres presidenciales fortalecieron la dimensión política de la integración subregional. A fines de junio de 1996, cuando culminó la presidencia argentina de los trabajos (durante la X reunión del Consejo del Mercado Común en San Luis, Argentina) y durante la crisis institucional en Paraguay, los presidentes firmaron una declaración de compromiso con la defensa de la democracia en los países miembros, a la que adhirieron los presidentes de Chile y Bolivia, que se hallaban presentes (Marques, 1996, p. 7).<sup>122</sup>

En diciembre de 1996, en la XI reunión del Consejo del Mercado Común realizada en Fortaleza, se aprobaron decisiones importantes en áreas normativas e institucionales, además de firmarse un Acuerdo de Complementación Económica del grupo subregional con Bolivia (véase el recuadro V.1).<sup>123</sup> Un avance institucional significativo fue la aprobación de un Acuerdo de sede entre Uruguay y el Mercosur para el funcionamiento de la Secretaría Administrativa del Mercosur en Montevideo, cuyo financiamiento es aportado en partes iguales por los cuatro países socios.<sup>124</sup>

En junio de 1997, se realizó el XII Consejo del Mercado Común en Asunción, en el que Paraguay hizo entrega de la presidencia pro tempore a Uruguay. De este foro emanaron otras importantes decisiones encaminadas a dar mayor peso político y proyección externa al Mercosur. La decisión de avanzar hacia la definición de instrumentos de política comercial común y la creciente coordinación de posiciones en foros económicos internacionales, que ya había sido definida en diciembre de 1996, fue extendida, a solicitud de Chile, a los dos miembros asociados, para que los seis países y en la medida de lo posible, actúen de forma coordinada en los distintos foros internacionales económicos y comerciales. Ello, por ejemplo, en el proceso de formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la asociación comercial con la Unión Europea y en las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio (OMC).<sup>125</sup>

### 3. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio

El Mercosur mantuvo el cronograma de desgravación para los pocos productos cuyo comercio recíproco aún está sujeto a aranceles, avanzando por lo tanto, en la aplicación del régimen de adecuación, que deberá caducar el año 2000.<sup>126</sup> Asimismo, siguen adelante los procesos nacionales de convergencia de los aranceles locales hacia el arancel externo común (AEC) acordado. Ambos procesos incluyen un reducido número de productos, por lo que se puede sostener que el Mercosur se ha convertido en una unión

---

<sup>122</sup> Además se firmó la Declaración Presidencial sobre Diálogo Político que establece un mecanismo de consulta y concertación política entre los Estados Partes, con el propósito de consolidar la coordinación entre ellos y facilitar el examen de cuestiones internacionales (Marques, 1996, p. 7).

<sup>123</sup> Para las Decisiones del X Consejo del Mercado Común, véase Brasil, Ministerio de Relaciones Exteriores (1996).

<sup>124</sup> Cabe destacar que en junio de 1997, la Secretaría Administrativa del Mercosur publicó el primer número del Boletín Oficial del Mercosur, que será editado trimestralmente tanto en español como en portugués.

<sup>125</sup> Decisión N° 13/96, "Cooperación en foros internacionales".

<sup>126</sup> El programa denominado Régimen de Adecuación, establecido por la Decisión N° 24 de 1994, otorgó a los países un plazo adicional de cuatro años para la desgravación total de algunos productos. El programa contempla que la totalidad de la preferencia comercial se alcanzará en cuatro anualidades de 25%: Argentina y Brasil deberán cumplir el cronograma entre 1995 y 1999, mientras que Paraguay y Uruguay lo harán entre 1996 y el 2000 (Izam, 1997, MI, pp. 30-31).

aduanera para lo esencial del intercambio.<sup>127</sup> Además, cabe señalar que las reglas de convergencia de la lista de excepción del arancel externo común y para la eliminación del régimen de adecuación confirieron más transparencia a la gestión de la política arancelaria en el ámbito del Mercosur, y la solución de algunos problemas pendientes dependerá de la plena operancia de la Comisión de Comercio del Mercosur (Machado, 1996, p. 45).<sup>128</sup>

Subsisten algunos problemas importantes como la armonización de las normas técnicas nacionales, sobre todo dada la heterogeneidad de los sistemas reguladores en los Estados Partes: en Brasil y Argentina hay cerca de 8 000 normas técnicas instituidas, mientras que las establecidas en Uruguay y Paraguay son apenas 800 y 400, respectivamente (Machado, 1996, p. 46, nota 5). El Grupo Mercado Común, órgano ejecutivo del Mercosur, ha publicado varios documentos destacando la necesidad de armonizar las normas técnicas como una condición necesaria para constituir un espacio económico unificado, aunque todavía han sido pocas las resoluciones técnicas aprobadas. El Comité de Normalización del Mercosur, creado en 1991, logró aprobar cerca de 87 normas de adopción voluntaria hasta mediados del primer semestre de 1996, las que abarcan los ámbitos de reglamentación agrícola, veterinaria, alimentaria, siderúrgica, de cemento y de sistemas de gestión de calidad (Machado, 1996, p. 46).

En su reunión de diciembre de 1996, el Consejo del Mercado Común decidió adoptar el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio como marco regulador para la aplicación de esas medidas por los Estados Partes (Decisión N° 6/96). En la misma reunión, se aprobaron varias resoluciones propuestas por el Grupo Mercado Común con vistas a reducir los obstáculos que aún se mantienen a los flujos de comercio. En particular, la Decisión N° 5/96, adoptada por el Consejo del Mercado Común, sobre productos sujetos al régimen de origen Mercosur, procuró solucionar la exigencia en algunos Estados Partes de certificados de origen para todo el conjunto de bienes negociados y no solamente para los afectos a regímenes especiales de importación. Asimismo, se creó un Grupo ad hoc para estudiar el trato que debe otorgarse a las políticas públicas que distorsionan la competitividad. Por lo pronto, éste se ha dedicado a elaborar un inventario de las dificultades no arancelarias que existen al interior del Mercosur (Brasil, Ministerio de Relaciones Exteriores, 1996).

#### **4. Los temas normativos y la formación del Mercado Común**

En el XI Consejo del Mercado Común hubo avances significativos en materia de políticas de competencia, con la aprobación del protocolo de defensa de la competencia y de los primeros capítulos

---

<sup>127</sup> En cualquier caso, para que el libre intercambio recíproco y el AEC cubra a todos los rubros económicos, ambos procesos deberán incluir también a los sectores automotor y azucarero, cuyas negociaciones respectivas ya estarían en sus fases preliminares. La más avanzada de las cuales parecería corresponder al sector azucarero, rubro para el cual ya fue creado un Grupo Ad Hoc para proponer un cronograma de desgravación (Decisión N° 16/96, adoptada el 17 de diciembre de 1996).

<sup>128</sup> La Comisión de Comercio del Mercosur forma parte de la estructura institucional del Mercosur definida por el Protocolo de Ouro Preto, en diciembre de 1994. La Comisión de Comercio se reúne cada dos semanas para decidir sobre la implementación de los instrumentos de política comercial. La Comisión se basa en las labores de 10 Comités Técnicos: 1) aranceles y nomenclatura; 2) asuntos aduaneros; 3) normas comerciales; 4) políticas públicas que tengan impacto sobre los flujos regionales de comercio; 5) defensa de la competencia; 6) prácticas comerciales desleales (dumping, subsidios y salvaguardias contra terceros países); 7) defensa del consumidor; 8) restricciones no arancelarias; 9) sector automotor; 10) sector textil (Machado, 1996, p. 45, nota 2).

de una futura reglamentación de defensa del consumidor (Tavares de Araujo y Tineo, 1997).<sup>129</sup> Asimismo, se aprobó un reglamento relativo a la aplicación de medidas de salvaguardia a las importaciones procedentes de terceros países.<sup>130</sup>

Posteriormente, en la Cumbre de Asunción, los cuatro países acordaron perfeccionar la unión aduanera con miras a constituir en definitiva un mercado común. Se pretende mejorar sobre todo la aplicación del arancel externo común y la defensa de la competencia, así como evitar la doble tributación y progresar en materia de armonización de políticas macroeconómicas. En la misma reunión, se constató la necesidad de crear un mecanismo que permita centralizar la recaudación aduanera "única" y su posterior distribución para evitar el doble cobro de aranceles, especialmente en Paraguay, que no tiene acceso al mar (véase el capítulo VI). También se señaló la necesidad de buscar mecanismos que permitan armonizar las políticas nacionales de incentivos tributarios, créditos, subsidios y promoción de inversiones.

Dado el deseo de los gobiernos de avanzar hacia la constitución de un mercado común se vienen incluyendo en los debates de alto nivel, cuestiones relativas a la liberalización preferencial de los servicios y de las compras gubernamentales.

## 5. La solución de controversias

Paralelamente a los progresos mencionados también se han producido algunas fricciones internas de cierta envergadura, que fueron solucionadas a través de consultas directas y negociaciones políticas al más alto nivel. En efecto, en marzo de 1997, para contener el crecimiento de su déficit en cuenta corriente, Brasil restringió sorpresivamente y con carácter provisorio los financiamientos de corto plazo a las importaciones (Medida provisoria 1569 de 25 de marzo de 1997). La medida buscaba evitar que los importadores utilizaran el financiamiento obtenido en el exterior a tasas de interés bajas, para efectuar inversiones de corto plazo en el mercado de títulos brasileños que ofrecía tasas más elevadas.<sup>131</sup> Sin embargo, inicialmente el gobierno brasileño no excluyó de esta medida las importaciones de sus socios en el Mercosur y no se entablaron las consultas protocolares.<sup>132</sup>

Finalmente, Brasil aceptó otorgar un trato especial a los miembros plenos y asociados del Mercosur, ampliando el plazo del crédito para importaciones valuadas en menos de 40 000 dólares.<sup>133</sup> Después, el Gobierno de Brasil enfatizó que no volvería a aplicar medidas de esta naturaleza sin sostener consultas previas con los socios y asociados.

Por otra parte, subsiste el problema de la utilización de procesos antidumping contra los socios del Mercosur, en especial por parte de Argentina. Entre enero y abril de 1997, este país inició 15

<sup>129</sup> Decisión N° 18/96, "Protocolo de Defensa de la Competencia en el Mercosur" y Resoluciones 123 a 127, aprobadas por el Grupo Mercado Común en Fortaleza, Brasil.

<sup>130</sup> Decisión N° 17/96, "Reglamentación relativa a la aplicación de medidas de salvaguardia a las importaciones provenientes de países no miembros del Mercado Común del Sur (Mercosur)".

<sup>131</sup> Un estudio del Ministerio de Hacienda de Brasil reveló que casi 66% de las compras externas en 1996 había recibido financiamiento externo (*Gazeta mercantil*, 1997c, p. A-5).

<sup>132</sup> Posteriormente, un estudio realizado por la Secretaría Federal de Impuestos Internos de Brasil mostró que más de 86% de las compras de Argentina eran financiadas con crédito a menos de 180 días (*Gazeta mercantil*, 1997d, p. A-4).

<sup>133</sup> Éste es el valor para importaciones individuales.

procesos de investigación de dumping a productos importados de Brasil como textiles y confecciones, azúcar, cuero crudo, café soluble y neumáticos.

## 6. Las relaciones externas del Mercosur

Un desafío central para el Mercosur emana del curso de las diversas negociaciones económicas externas que lleva a cabo la agrupación subregional, a saber, las tratativas para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la constitución de un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (UE). La negociación de este último se iniciaría en 1999, luego de que se celebre una cumbre conjunta entre el Mercosur y la UE. Asimismo, la agrupación ya estableció contactos formales con Canadá con el mismo objetivo. También se hicieron contactos con la Comunidad de Estados Independientes (CEI), Australia, China, Japón, Nueva Zelanda, Panamá y otros países. Pero las negociaciones que se encuentran más adelantadas son las que el Mercosur sostiene actualmente con los restantes miembros de la ALADI (véase el recuadro V.1 para el Acuerdo de Complementación Económica entre el Mercosur y Bolivia).

Por otra parte, salvo la negociación con México, que parece orientarse a establecer un acuerdo comercial para liberar los aranceles de un grupo de productos, todas las demás sostenidas con Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela, se plantean como acuerdos amplios de libre comercio. Sin embargo, dos cuestiones hacen particularmente compleja la negociación del Mercosur con estos últimos países: 1) los compromisos suscritos por estos países en el seno de la Comunidad Andina, y 2) el gran número de acuerdos bilaterales que estos mismos países han suscrito con los países del Mercosur, en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que expiran el 30 de septiembre de 1997, aunque se prorrogarán hasta fines del mismo año. Así, las dos agrupaciones subregionales han optado por negociar solamente un acuerdo marco que defina los aspectos globales y normativos, pero dejando que los cronogramas de liberación comercial se resuelvan de manera individual entre el Mercosur y cada uno de los cuatro países de la Comunidad Andina, es decir, mediante la forma de 4+1.<sup>134</sup>

## B. COMUNIDAD ANDINA

### 1. El comercio y las inversiones intracomunitarias

En 1996 el comercio recíproco en la Comunidad Andina dejó de crecer e inclusive sufrió una pequeña contracción con respecto al año anterior (véase el cuadro V.1).<sup>135</sup> Dicho estancamiento contrasta con lo ocurrido en el primer lustro de esta década, cuando el comercio intracomunitario creció a una tasa promedio anual de 30%. Con todo, el comercio mutuo elevó su participación en las exportaciones totales de tan sólo 4.1% en 1990 a 10.4% en 1996 (véase el gráfico V.1). Fueron especialmente las exportaciones de Colombia y Venezuela a la subregión las que más disminuyeron. El comercio bilateral

<sup>134</sup> Los asuntos puntuales que están demorando el proceso negociador son la definición de las listas de excepciones, la reciente reincorporación de Perú a la Comunidad Andina, la demanda de trato preferencial a los países de menor desarrollo económico relativo, y la divergencia de posturas con respecto a los regímenes de zonas francas y de admisión temporal de bienes.

<sup>135</sup> Cabe señalar que al terminar este informe aún no se disponía de datos completos sobre las exportaciones de Bolivia y Venezuela.

entre estos últimos países, que constituye el eje principal del comercio mutuo, fue afectado por la difícil situación económica que atraviesan.

## **2. Los temas institucionales y políticos**

El proceso iniciado en la Comunidad Andina, a partir del VII Consejo Presidencial Andino (Quito, septiembre de 1995), de modernizar sus instituciones y adaptarlas tanto a los nuevos desafíos planteados por una economía mundial crecientemente globalizada como a la necesidad de consolidar y acentuar la unión aduanera, ha mostrado avances en los temas convenidos: determinación de nuevos objetivos del proceso de integración, definición de un nuevo diseño estratégico y formulación de nuevas bases de su institucionalidad. Posteriormente, en el VIII Consejo Presidencial Andino (Trujillo, marzo de 1996), los representantes de los países miembros decidieron dar un mayor peso político al proceso de integración (ALADI, 1997). Entre otras decisiones institucionales, se adoptaron el criterio de la mayoría absoluta para la toma de decisiones y la pérdida del derecho a voto del país que no cumpliera con sus obligaciones financieras comunitarias. Luego, en mayo de 1996, se modificaron las normas de funcionamiento del Tribunal Andino de Justicia, para otorgarle un rol más activo en materia de interpretación y control de la aplicación de las normas jurídicas (JUNAC, 1996). Asimismo, la nueva normativa, al brindar al sector privado procedimientos claros para expresar sus reivindicaciones, hace más transparente y fluido el proceso de solución de controversias, y contiene mayor seguridad y estabilidad jurídica al proceso de integración subregional.

El texto que modifica el Acuerdo de Cartagena entró en vigor a contar del IX Consejo Presidencial Andino (Sucre, abril de 1997) y, en la misma reunión, el Pacto Andino, con 28 años de existencia, pasó a denominarse Comunidad Andina. Además, para dotar al grupo de una estructura más sólida y flexible, el organismo técnico previo, la Junta del Acuerdo de Cartagena, fue reemplazado por una Secretaría General, lo que permitió centralizar en una sola instancia ejecutiva las decisiones económicas y comerciales del esquema subregional. Además, tanto los Presidentes como los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros fueron incorporados a los órganos de decisión, con la intención de dotar a la Comunidad Andina de un mayor respaldo político.

## **3. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio**

En la actualidad la Comunidad Andina ya funciona como una zona de libre comercio para prácticamente la totalidad del universo arancelario de bienes que componen su intercambio recíproco. Por su parte, el proceso de adaptación de los aranceles nacionales al arancel externo común establecido en noviembre de 1994, está evolucionando dentro de las expectativas.<sup>136</sup> De acuerdo a antecedentes proporcionados directamente por la Secretaría General de la Comunidad Andina, el proceso de convergencia estaría virtualmente concluido excepto para unas 50 subpartidas arancelarias, que todavía tendrán que continuar con los ajustes respectivos.

Cabe señalar el caso específico de Perú que no participaba de la zona de libre comercio desde agosto de 1992 ni del arancel externo común que comenzó a regir en febrero de 1995. Respecto al régimen de libre comercio, Perú alegaba que la eliminación de aranceles era contrarrestada por la persistente aplicación por los demás países de restricciones a la importación y de subsidios a la

---

<sup>136</sup> Mediante la Decisión 370 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, hoy denominada Secretaría General de la Comunidad Andina.

exportación. No obstante ello, y básicamente debido a la existencia de acuerdos bilaterales, el 100% del comercio de Perú con Bolivia operaba con arancel nulo y lo mismo ocurría en el 30% de las subpartidas del intercambio con Colombia, Ecuador y Venezuela. Por otro lado, el gobierno peruano sostenía que el arancel externo común era incompatible con su política arancelaria nacional. El arancel de este país tiene dos niveles, uno de 12% que rige para cerca del 97% de los productos, y otro de 20% que grava los bienes restantes.<sup>137</sup> Dicha estructura casi plana contrasta con el arancel externo común de la Comunidad Andina que tiene cinco niveles arancelarios con tramos que abarcan cinco puntos porcentuales desde 0% a 20%.

La ausencia de Perú tenía un carácter temporal sin que se lograra una definición sobre su reincorporación definitiva a la Comunidad Andina. Finalmente, en abril de 1997, ante dificultades para llegar a una solución negociada a los problemas planteados por el gobierno peruano, éste tomó la decisión extrema de retirarse de ella. Sin embargo, al cabo de dos meses de negociaciones, a finales de junio de 1997, se revisó esa decisión y Perú se reintegró a la Comunidad Andina, acordándose que se incorporaría gradualmente a la zona de libre comercio, entre agosto de 1997 y el año 2005, y sin que se fijara una fecha para una eventual incorporación a la unión aduanera.<sup>138</sup> Como parte del acuerdo,<sup>139</sup> el gobierno peruano conservará el derecho a negociar individualmente con otros países o socios comerciales, así como la posibilidad de manejar sus aranceles a los combustibles procedentes de los países andinos en un intervalo que oscila entre 0% y 12%. También se crearía un mecanismo arbitral optativo al Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina para solucionar las diferencias entre este país y los demás miembros.

#### 4. Las relaciones externas de la Comunidad Andina

En el IX Consejo Presidencial Andino también se esclarecieron las posiciones de los países integrantes, con miras a entablar una negociación comercial con el Mercosur y la Unión Europea así como a establecer un mayor acercamiento económico con Panamá. Los Presidentes expresaron la voluntad de concluir las negociaciones de acuerdos de libre comercio con el Mercosur antes de finalizar 1997 y con Panamá hacia mediados de 1998.<sup>140</sup> También está previsto iniciar contactos formales con la Unión Europea, en octubre de 1998.

#### C. EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)<sup>141</sup>

El proceso de integración centroamericano forma parte de la estrategia de sus países miembros para lograr una mejor inserción en la economía y el comercio mundiales. Además de haber redoblado recientemente sus esfuerzos para completar su mercado común, los cinco países optaron por ingresar a la

<sup>137</sup> La estructura arancelaria peruana incluye algunas excepciones a estos componentes generales, pues contempla una tasa de 17% para algunos bienes durables y de lujo y para ciertos productos agrícolas y alimentos.

<sup>138</sup> Decisión 414, "Perfeccionamiento de la integración andina", *Gaceta oficial del Acuerdo de Cartagena*, año XIII, N° 283, 31 de julio de 1997.

<sup>139</sup> Al respecto, interesa señalar que ya el 1° de septiembre de 1997 un 60% de las subpartidas del comercio de Perú con Ecuador, Colombia y Venezuela tenían arancel cero y que con Bolivia se mantenía el libre comercio.

<sup>140</sup> Se espera que el acuerdo con Panamá pueda incluso ser firmado antes de esa fecha, cuando se celebre el próximo Consejo Presidencial Andino, programado para el primer trimestre de 1998 en Ecuador, país al que le correspondería ser sede, dado que actualmente ejerce la Secretaría pro tempore de la Comunidad Andina.

<sup>141</sup> Esta sección se basa en su mayor parte en CEPAL, 1997a.

OMC en el transcurso de 1995, y a la vez están desarrollando una serie de negociaciones tendientes a fortalecer sus vínculos con sus principales socios comerciales fuera de la subregión como son los Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y México.

### **1. El comercio y la inversión zonal**

En la presente década, el comercio recíproco en el seno del Mercado Común Centroamericano ha mantenido un crecimiento continuo y a tasas elevadas, mientras sus exportaciones totales crecían a tasas similares. En 1996 el comercio mutuo creció un 10% en relación al año anterior, inferior al 18% alcanzado en 1995, pero superior al 8% de incremento de las exportaciones totales (véase el gráfico V.1). Es importante destacar que en 1996, los gobiernos de la subregión aplicaron políticas fiscales y monetarias restrictivas para corregir desequilibrios en cuenta corriente, con la consecuente desaceleración del crecimiento económico de los países integrantes. Por lo tanto, el comercio recíproco ha logrado, en condiciones difíciles un mejor desempeño relativo que otros flujos comerciales (véase el cuadro V.1).

Las exportaciones intrazonales de los cinco países totalizaron en 1996 unos 1 600 millones de dólares, comparado con 1 450 millones de dólares en 1995. Debido al menor crecimiento de las exportaciones totales, la participación del comercio recíproco en aquéllas se elevó marginalmente, de 21.1% en 1995 a 21.5% en 1996. En 1996 Guatemala acumuló en el comercio con sus socios de integración un superávit de unos 380 millones de dólares, mientras que la balanza comercial intrazonal permanece desfavorable para Honduras y Nicaragua.

El comercio recíproco consiste casi en su totalidad en productos manufacturados. Costa Rica exporta a la subregión básicamente productos plásticos, maquinaria eléctrica, productos farmacéuticos, papel y cartón. Las exportaciones de El Salvador se concentran en papel y cartón, productos farmacéuticos, preparados comestibles, aluminio, jabón y lubricantes. Guatemala vende también productos farmacéuticos y preparados comestibles, además de hierro y acero, y plásticos. Nicaragua se caracteriza por la venta de productos cárnicos, madera y artículos de madera, algodón y fibras textiles vegetales. Por último, las exportaciones de Honduras al mercado subregional son muy variables y las más reducidas (CEPAL, 1997a).

### **2. Los temas institucionales y políticos**

Durante 1996 el proceso de integración centroamericano registró algunos avances en el ámbito formal y normativo. En el plano institucional se celebraron dos reuniones presidenciales. En la XVIII Cumbre de Presidentes de Centroamérica, Panamá y Belice realizada del 7 al 9 de mayo de 1996, en Montelimar, Nicaragua, se analizó la marcha de la Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica (ALIDES) y se acordó una estrategia regional para el desarrollo y fomento del turismo. La ALIDES se creó en 1994 y otorga especial relevancia a la integración regional en las dimensiones política, económica, social, cultural y ambiental.<sup>142</sup> La XIX Cumbre, celebrada en Panamá el 12 de julio de 1997, contó por primera vez con la presencia del Presidente de la República Dominicana como observador, y en ella se abordaron

---

<sup>142</sup> Cabe destacar que, a fines de 1996 se firmó el tratado de paz entre el Gobierno de Guatemala y los movimientos guerrilleros en el país, con el cual se puso fin al último de los conflictos civiles que durante varias décadas socavaron el desarrollo de la región centroamericana.

esencialmente dos temas: la importancia del fortalecimiento y la reestructuración de la institucionalidad regional, y la ampliación y profundización de las relaciones comerciales externas en el marco del ALCA.

### 3. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio

El proceso de apertura de los países del MCCA al comercio internacional se está gestionando conjuntamente a través de la progresiva implementación del arancel externo común, conforme a un calendario acordado por los países.<sup>143</sup> En septiembre de 1996, se dio un gran paso en este proceso, al tomarse la decisión de adoptar un calendario de desgravación arancelaria para cada país. Este calendario tiene en general como último plazo el final del año 2000 para lograr la convergencia de los aranceles que inciden sobre las importaciones de terceros países, a saber, 0% para materias primas y bienes de capital, 5% para bienes intermedios no producidos en la región, 10% para bienes producidos en la región y 15% para bienes finales (véase el cuadro V.2).<sup>144</sup>

Subsisten las medidas de salvaguardia que permiten que los países apliquen sobretasas por problemas fiscales y otros (diferenciales arancelarios acordados regionalmente para proteger el mercado local y evitar distorsiones en el aparato productivo nacional y notificados a la OMC). Además, algunos países mantienen disposiciones administrativas que suman sobretasas al arancel, tanto para bienes importados de fuera de la región como para el comercio intrazonal.<sup>145</sup> No obstante, estas medidas temporales experimentaron en general reducciones importantes a partir de enero de 1997. En el año en curso, se está incrementando el número de partidas arancelarias equiparadas (lista I del Sistema Arancelario Centroamericano); asimismo, se reducen tanto los bienes en proceso de equiparación (lista II) como los sujetos a aranceles nacionales (calzado, textiles, confección y llantas).<sup>146</sup>

---

<sup>143</sup> El Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericano, suscrito en octubre de 1993 en Ciudad de Guatemala, estipula expresamente que los países "se comprometen a alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana" y a lograr "una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional".

<sup>144</sup> Algunos países optaron por introducir cambios en sus calendarios individuales. Honduras tuvo que aplazar la desgravación, mientras que Nicaragua la pudo adelantar. En diciembre de 1997, Costa Rica suspendió el calendario de desgravación para bienes finales y amplió el plazo al año 2005.

<sup>145</sup> La resolución 26/96, párr. a, de 22 de mayo de 1996 dispone que: "En casos especiales podrán adoptarse parámetros para atender situaciones tales como: razones de carácter fiscal, razones multilaterales adquiridas ante la OMC y situaciones propias de cadenas productivas de productos específicos, los cuales deberán ser debidamente justificados ante el Consejo de Ministros". Para 1996, solamente Honduras aplica una sobretasa administrativa de 1.5% (por servicio de administración aduanera) y Nicaragua aplica un timbre fiscal del 5%.

<sup>146</sup> El acuerdo sobre el arancel común centroamericano incluye tres listas de productos: la lista I abarca cerca de 95% de las partidas arancelarias que tienen un arancel externo común; la lista II corresponde a un 3% de las partidas, cuyos aranceles, aunque diferenciados nacionalmente, son acordados entre los países del MCCA, y deben ser equiparados progresivamente a nivel común. Finalmente, la lista III incluye el 2% restante constituido por las partidas que son consideradas fuentes importantes de recaudación fiscal y que mantienen aranceles definidos por los gobiernos nacionales.

Cuadro V.2  
**MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO: CALENDARIO DE  
 DESGRAVACIÓN ARANCELARIA**

País	Bienes de Capital	Materias primas	Bienes finales
Costa Rica	3% (enero de 1996)	1% (julio de 1996)	20% (diciembre de 1996)
	2% (enero de 1997)		...
	1% (enero de 1998)		...
	0% (enero de 1999)		15% (diciembre de 2005)
Guatemala		0% (enero de 1997)	19% (enero de 1997)
			17% (enero de 1998)
			15% (enero de 1999)
El Salvador	0% (diciembre de 1996)	0% (diciembre de 1996)	19% (julio de 1997)
			18% (enero de 1998)
			17% (julio de 1998)
			16% (enero de 1999)
			15% (julio de 1999)
Honduras	1% (enero de 1997)	3% (diciembre de 1997)	19% (diciembre de 1997)
		1% (diciembre de 1998)	18% (diciembre de 1998)
			17% (diciembre de 1999)
			15% (diciembre de 2000)
Nicaragua	0% (enero de 1997)	0% (enero de 1997)	15% (enero de 1997)

**Fuente:** Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), *Propuesta sobre principios, procedimientos y organización para la formulación y ejecución de la política externa del Mercado Común Centroamericano*, Ciudad de Guatemala, 13 de febrero de 1997.

Al cumplir los países con el calendario de desgravación habrán logrado establecer un arancel externo común a un nivel mucho más bajo que el anterior, aunque todavía con una dispersión significativa, cuyo diverso efecto protector de la producción subregional merece estudiarse.<sup>147</sup>

Cabe señalar que si bien es cierto se ha logrado en gran medida el libre comercio entre los países miembros del MCCA al eliminarse los aranceles y las restricciones no arancelarias que los afectaban, persisten aún limitaciones en algunos rubros de productos. Así, siguen exceptuados del régimen de libre comercio los siguientes productos: el café, el azúcar, el alcohol etílico, la harina de trigo, los cigarrillos y algunos derivados del petróleo.

#### 4. Los temas normativos

En mayo de 1996, los Ministros de los países centroamericanos aprobaron el Reglamento sobre el Origen Centroamericano de Mercancías y el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia, adecuando así estas normas a los compromisos asumidos en la OMC. Las normas de origen se basan en el principio de cambio de clasificación arancelaria. Las reglas sobre las medidas de salvaguardia se aplican solamente a las importaciones procedentes de terceros países. El Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio ya había sido aprobado el 12 de diciembre de 1995. También mediante dicho Reglamento se adecuó la legislación preexistente a las disposiciones establecidas en la OMC.<sup>148</sup>

#### 5. Las relaciones externas del MCCA

Los países centroamericanos procuran elaborar una política conjunta de inserción internacional. Además, buscan fortalecer sus nexos con mercados potenciales ubicados en la región, entre los cuales destacan Panamá, Colombia, Venezuela y Chile,<sup>149</sup> los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)<sup>150</sup> y la República Dominicana.

Las gestiones entre los países centroamericanos y México, iniciadas mediante el acuerdo de Tuxtla Gutiérrez I, que data de enero de 1991, han avanzado lentamente, por la diferente orientación de las políticas comerciales de los países negociadores. Así, Costa Rica optó por negociar bilateralmente

<sup>147</sup> En abril de 1997, Nicaragua y El Salvador ya aplicaban un arancel cero a los bienes de capital, en tanto que el de Honduras y Guatemala era de 1% y el de Costa Rica 3%. A las materias primas Guatemala y Costa Rica aplicaban el 1%, El Salvador y Nicaragua 0, y Honduras adelantó su rebaja de diciembre a julio de 1997, aplicando actualmente un 3%.

<sup>148</sup> Otros temas de debate pendientes para su eventual adecuación a las normas multilaterales: un mecanismo de solución de controversias para las relaciones comerciales intrarregionales, normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, inversiones, servicios y compras gubernamentales.

<sup>149</sup> Durante la visita del Presidente de Chile a Costa Rica (12 de julio de 1996), éste suscribió una Declaración Conjunta con sus homólogos centroamericanos, en la que entre otras cosas, propone establecer nuevos espacios de complementación económica, por medio del libre comercio de bienes, servicios y la promoción de inversiones. Se encuentra en estos momentos a consideración de las partes un Proyecto de acuerdo marco para la cooperación entre los gobiernos de Centroamérica y Chile. Como parte de dicho acuerdo las partes proponen alcanzar una zona de libre comercio, además de promover las inversiones mutuas.

<sup>150</sup> En el pasado reciente los países centroamericanos han celebrado varios encuentros con sus contrapartes caribeñas. La última reunión tuvo lugar en San José, Costa Rica, a fines de noviembre de 1996 y se realizó a nivel de Ministros de Relaciones Exteriores (SIECA, 1997).

con México y suscribió un Acuerdo de Libre Comercio con dicho país en enero 1995. En el Plan de Acción adoptado por los Presidentes en la Cumbre Tuxtla Gutiérrez II (San José, febrero de 1996), se amplían los campos de cooperación regional y en el ámbito comercial se acordó reanudar las negociaciones entre México y Nicaragua por un lado, y México y el llamado Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) por otro, para que una vez concluidas se proceda a negociar la suscripción de un solo acuerdo de alcance regional (SIECA, 1996). A fines de agosto de 1997 los ministros de relaciones exteriores de Centroamérica, Panamá y Belice se reunieron con su homólogo mexicano en Tegucigalpa y decidieron dar un nuevo impulso a estas negociaciones. Asimismo, acordaron coordinar las posiciones de sus países respecto a algunos temas internacionales que se consideran claves.

Desde que México se integró al TLC los países centroamericanos han desplegado grandes esfuerzos para obtener de los Estados Unidos un trato paritario al que goza México, por lo menos en el sector textil. Preocupa a los países que el libre acceso de México al mercado estadounidense no sólo desvíe importaciones de los países centroamericanos que antes llegaban a este mercado, sino que esta misma ventaja atraiga a México la inversión extranjera que podría haberse dirigido a Centroamérica. Si bien los indicios de que ambas cosas estén efectivamente ocurriendo no son concluyentes, es evidente que ha habido una gran expansión de las ventas mexicanas a Estados Unidos, en especial a partir de la devaluación. En junio de 1997 los presidentes centroamericanos expresaron estas preocupaciones al Presidente de los Estados Unidos y propusieron la negociación de un tratado de libre comercio específico para la subregión, lo que si bien no fue aceptado de inicio, sí permitió establecer un mecanismo de consulta en temas de comercio entre Estados Unidos y Centroamérica.

## **D. LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)**

### **1. El comercio y la inversión intracomunitaria**

La integración efectiva de las economías de la CARICOM está estrictamente condicionada por la pequeña dimensión de sus mercados y su limitada base de exportación. Las exportaciones a terceros países siguen concentrándose en unos pocos productos básicos, a los cuales se han agregado en los últimos años productos de maquila que se exportan a los Estados Unidos. El comercio intracomunitario consiste en su mayor parte en derivados del petróleo, manufacturas y alimentos.

En la CARICOM también ha habido una recuperación del intercambio mutuo desde fines de la década pasada, tras haberse superado las secuelas de la crisis de los años ochenta. En los primeros años de la presente década dicho intercambio se mantuvo constante en valores cercanos a los 500 millones de dólares, lo que representaba alrededor de 12% de las exportaciones totales de la CARICOM. En 1995 y 1996 este comercio aumentó y en el último año ascendió a 843 millones dólares, lo que equivale a 16.2% de las exportaciones totales de la CARICOM (véase el cuadro V.1).<sup>151</sup>

---

<sup>151</sup> Debe haber incidido también el alza del petróleo, puesto que este hidrocarburo y sus derivados tienen una alta ponderación en el comercio intracomunitario.

## **2. Medidas de acceso a los mercados y de facilitación de comercio**

Los países de la CARICOM han progresado en la implementación de su unión aduanera. En lo esencial, existe libre comercio entre ellos para todos los bienes que cumplen con las normas de origen. No obstante, hasta fines de 1996 había cuatro países que aún aplicaban licencias de importación a un reducido número de bienes (Secretaría de la CARICOM, 1997). Cabe destacar que la implementación del arancel externo común fue acordada en 1992, basándose en un programa que debe culminar el 1° de enero de 1998 (véase el cuadro V.3). Dicho programa comprende tres fases para reducir su nivel máximo de 45% hasta niveles que oscilan entre 5% y 20%. La primeras dos fases han sido puestas en vigor por 10 de los 15 países miembros.<sup>152</sup>

Además, en función de sus características como economías de servicios, los países de la CARICOM han registrado avances tangibles respecto al libre movimiento de personas. La mayoría de los Estados miembros aceptan documentos de identificación distintos de los pasaportes y tampoco exigen permisos de trabajo para graduados universitarios.

## **3. Las relaciones externas de la CARICOM**

Conscientes de la pequeñez del mercado subregional, los países han intensificado sus esfuerzos para vincular sus economías más efectivamente con los mercados externos. Además de la rebaja programada del arancel externo común ya señalada, los países tratan de apoyarse en una posición conjunta para llevar adelante sus negociaciones comerciales con terceros países. En repetidas ocasiones han abogado ante el Gobierno de los Estados Unidos para obtener de este país un tratamiento paritario al obtenido por México en el TLC sin que hasta la fecha se hayan registrado avances concretos.

Por otra parte, la subregión está a punto de perder el acceso preferencial al mercado de la Unión Europea para la exportación de bananas, desde que dicho régimen fue objetado por un panel en la OMC.

Los países están participando activamente en las tratativas tendientes a establecer el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en las cuales les interesa ver valorada su condición de economías pequeñas. Por último, han promovido la institucionalización de la Asociación de Estados del Caribe, en su condición de instrumento para fortalecer sus vínculos con los demás países situados en la cuenca del Caribe.

---

<sup>152</sup> En julio de 1997, Haití fue admitido como decimoquinto miembro. Un equipo técnico de la CARICOM está efectuando estudios para proponer el calendario de incorporación del país a la unión aduanera. Al respecto, hay que tener presente que Haití con siete millones de habitantes supera la suma de toda la población de los demás países de la CARICOM.

**Cuadro V.3**  
**CARICOM: CALENDARIO DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA**  
*(En porcentajes)*

CATEGORÍAS	1-1-1993 hasta 31-12-1994	1-1-1995 hasta 31-12-1996	1-1-1997 hasta 31-12-1997	1-1-1998
Insumos agrícolas	0	0	0	0
Insumos primarios no competidores	5 (PMDER <sup>a</sup> 0-5)	5 (PMDER <sup>a</sup> 0-5)	5 (PMDER <sup>a</sup> 0-5)	5 (PMDER <sup>a</sup> 0-5)
Insumos intermedios no competidores	"	"	"	"
Insumos de capital no competidores	"	"	"	"
Insumos primarios competidores	20	15	10	10
Insumos de capital competidores	"	"	"	"
Importaciones seleccionadas	"	"	"	"
Insumos intermedios competidores	25	20	15	15
Bienes finales no competidores	25	25-30	20-25	20
Agroindustrias	30-35	25-30	20-25	20
Vestuario	"	"	"	"
Manufacturas en general	"	"	"	"
Agricultura	40	40	40	40
LISTA A	Aranceles suspendidos	Aranceles suspendidos	-	-
LISTA B	Aranceles suspendidos PMDER	Aranceles suspendidos PMDER	-	-
LISTA C	Aranceles mínimos	Aranceles mínimos	Aranceles mínimos	Aranceles mínimos
LISTA D Parte I y III	Aranceles suspendidos PMDER	Aranceles suspendidos PMDER	-	-
Bienes de seguridad	0	0	-	-

**Fuente:** Secretaría de la CARICOM, "Brief Status Report on Implementation of the CARICOM Single Market and Economy", 13 de marzo de 1997.

<sup>a</sup> PMDER: países de menor desarrollo económico relativo.

## Recuadro V.1

**EL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE BOLIVIA Y EL MERCOSUR**

El 17 de diciembre de 1996 se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y el Mercosur,<sup>a</sup> el cual fue protocolizado en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y registrado con el número 36. Entró en vigor el 1° de marzo de 1997 y tendrá duración indefinida. Sus principales objetivos son: i) contribuir a la creación de un espacio económico ampliado; ii) formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes en un plazo máximo de 10 años, mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el comercio recíproco; iii) promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física con especial énfasis en la progresiva liberación de las comunicaciones y del transporte fluvial y terrestre; iv) establecer un marco normativo para la promoción y la protección de las inversiones. Dado que se trata sólo de un Acuerdo de Asociación, Bolivia mantendrá la estructura arancelaria que aplica a las importaciones procedentes de terceros países.

El instrumento principal del Acuerdo es el Programa de Liberación Comercial que rige para los productos<sup>b</sup> originarios y procedentes de los territorios de las Partes Contratantes.<sup>c</sup> Consiste en desgravaciones progresivas y automáticas aplicables sobre los gravámenes vigentes para terceros países en el momento de despacho a plaza de las mercaderías. Aparte de los bienes que pasaron a gozar de manera inmediata de un margen de preferencia de 100%, existen siete listas de productos, cada una con procedimientos distintos de desgravación arancelaria. Cinco de ellas, que parten con márgenes de preferencia que fluctúan entre 10% y 80%, finalizan el proceso de desgravación el 1° de enero del 2006. Los productos que integran las dos listas restantes comienzan con un margen preferencial de 10% y concluyen la liberación arancelaria el 1° de enero de los años 2011 y 2014, respectivamente. Las Partes Contratantes aplicarán el arancel vigente para terceros países a todas las mercancías elaboradas o provenientes de zonas francas o áreas aduaneras especiales de cualquier naturaleza, situadas en el territorio de la otra Parte Contratante.<sup>d</sup>

En el Acuerdo se especifica que las medidas que las Partes Contratantes aplicarán para contrarrestar las prácticas de dumping y subsidios, se basarán en las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC). También las Partes Contratantes se regirán por la normativa de la OMC para determinar las reglamentaciones relativas a los obstáculos técnicos al comercio y a los asuntos sanitarios y fitosanitarios. Además, se establece el compromiso de disponer, a la brevedad posible, de un esquema normativo para disciplinar eventuales acciones que restrinjan la competencia. De igual manera, se señala que posteriormente se negociará un Protocolo Adicional de Integración Física. Con respecto a la promoción y protección recíproca de inversiones, se puntualiza que se examinará la posibilidad de suscribir un Acuerdo futuro.<sup>e</sup> Distinto es lo que sucede con las Salvaguardias y la Solución de Controversias, ámbitos en los cuales se adoptaron regímenes propios que constan como anexos al texto del mismo Acuerdo.

La administración y evaluación del Acuerdo está a cargo de una Comisión Administradora integrada por el Grupo Mercado Común del Mercosur y una Comisión Nacional presidida por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia. El Acuerdo instituye el Comité Asesor Empresarial con carácter de órgano consultivo de la Comisión Administradora, para facilitar el surgimiento de acciones orientadas a la creación de Acuerdos empresariales tendientes a desarrollar nuevas iniciativas productivas en los territorios de las Partes Contratantes, así como a la complementación, integración y/o racionalización de actividades existentes referidas no sólo al intercambio de bienes, servicios y tecnología, sino también a la asociación de capitales.

Cabe consignar que en el Acuerdo se puntualiza que se mantendrán en vigor, debido a su naturaleza estrictamente bilateral, las disposiciones del Acuerdo de Alcance Parcial de Promoción del Comercio N° 6 y de los Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica N°s 15, 19, 26 y 29 suscritos en el ámbito de la ALADI, no referidas al Programa de Liberación Comercial especificado en el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 36, ni tratadas en su texto.

<sup>a</sup> Durante la Cumbre de Presidentes de Fortaleza de los países miembros del Mercosur.

<sup>b</sup> Respecto a los servicios se señala que las Partes Contratantes promoverán la adopción de medidas tendientes a facilitar su prestación.

<sup>c</sup> Para lo cual se establece el Régimen de Origen contenido en el Anexo 9 del Acuerdo.

<sup>d</sup> Por otra parte, a partir del 1° de enero del año 2002 tampoco se beneficiarán del Programa de Liberación Comercial los productos que incorporen en su fabricación insumos importados temporariamente o bajo régimen de draw-back. Las excepciones a esta norma serían estudiadas y contarían con un plazo adicional de dos años.

<sup>e</sup> Los Acuerdos Bilaterales que actualmente existen sobre esta materia mantendrán su plena vigencia.



## Capítulo VI

### LA DIMENSIÓN FISCAL DE LA INTEGRACIÓN

Para los economistas de comercio internacional, los aranceles constituyen el principal instrumento de política comercial que, aplicados de forma transparente y no discriminatoria, pueden ofrecer una protección a los legítimos intereses nacionales. Sin embargo, la mayor parte de los países en desarrollo depende de los aranceles para su recaudación fiscal y en muchos de ellos el Estado no tiene capacidad administrativa para reemplazarlos con otras fuentes impositivas. De hecho, históricamente, la apertura unilateral de Inglaterra a mediados del siglo XIX fue posible porque: i) a diferencia de los demás países europeos, Inglaterra contaba con la integración de su territorio y ii) el cobro de aranceles estaba centralizado en el gobierno federal, que disponía de una institucionalidad fiscal adecuada que le permitió reemplazar los aranceles por el impuesto sobre la renta.<sup>153</sup> En el debate que recientemente se produjo en Chile en torno de una rebaja de 3% en el arancel de 11%, no había divergencia entre las diferentes corrientes políticas acerca de los beneficios de la liberalización comercial, pero sí de la conveniencia de mantener el mismo nivel de gastos fiscales y compensar la rebaja arancelaria con un alza similar del impuesto sobre el valor agregado (IVA).

La literatura tradicional de integración regional proponía una evolución secuencial que partía de un área de libre comercio para llegar a un mercado común, pasando por una unión aduanera. En ese proceso, los compromisos políticos de los Estados asociados se profundizaban en la medida exacta en que se avanzaba de la liberalización de las transacciones en mercancías hacia la liberalización de los movimientos de factores. Empero, la formación de la Unión Europea es el único caso que se encuadra perfectamente en la evolución prevista. Los acuerdos que surgieron recientemente por la propia dinámica de la economía internacional y por la naturaleza de los compromisos multilaterales resultantes de la Ronda Uruguay, aunque sean áreas de libre comercio como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), contienen reglas para la liberalización de los servicios y de los capitales.

La armonización tributaria, en la que se incluyen los aranceles, es un tema muy complejo en el ámbito de una unión aduanera y en este capítulo solamente se hará una revisión de tres cuestiones pertinentes: i) la dependencia fiscal de los derechos de aduana, principalmente para las economías más pequeñas, y su impacto en el proceso de formación de áreas de libre comercio; ii) la distribución de las recaudaciones del arancel externo común entre los países miembros de la unión aduanera, y iii) la tendencia hacia una mayor armonización tributaria, con la profundización de los compromisos de

---

<sup>153</sup> La eliminación de la ley de cereales y del impuesto sobre el trigo, que marcan la apertura al libre comercio inglés, fue posible, entre otras cosas, por la reforma fiscal que empieza en 1823 y termina en 1845. En 1842, Sir Robert Peel eliminó los impuestos de exportación sobre los productos manufacturados y redujo los de importación para más de 750 productos, compensando la reducción de los ingresos fiscales con el impuesto sobre la renta, que había sido introducido durante las guerras napoleónicas (Kenwood y Loughheed, 1983, p. 75).

integración regional y subregional, con vistas a eliminar los elementos de distorsión del comercio y de la inversión intrazonal.

Para muchos de los países pequeños de la región, la apertura a las importaciones, con la consiguiente rebaja de los aranceles, representa la disminución de una fuente importante de ingresos tributarios, lo que se acentúa por el significativo aporte del sector externo al conjunto de las actividades económica de los países. Como destaca Castilla Domingo (1997, p. D-47), en estos países el total de las recaudaciones fiscales depende en gran medida del comportamiento de las importaciones y exportaciones, invirtiendo la ley general de que la cantidad importada es función (entre otras) del nivel de las tarifas arancelarias.

Este fenómeno sucede principalmente en algunos de los países centroamericanos y caribeños, donde los ingresos provenientes de los aranceles a las importaciones suelen constituir una proporción significativa de los ingresos tributarios totales —normalmente sobre el 15% y hasta más del 50%. En general, los aranceles son más fáciles de recaudar que otros impuestos sobre la renta o el consumo, por ejemplo. Por ello, aunque en ciertos países se han intentado reformas destinadas a reducir el efecto de los aranceles sobre el presupuesto fiscal, éstas no siempre han sido exitosas (Gana, 1997, pp. 48-49).

Entre los países del Mercosur, solamente Brasil presenta un nivel de participación de los impuestos al comercio internacional en el total de los ingresos fiscales del gobierno central comparable al de los países industrializados, que registran un promedio inferior al 2% (excepto en Irlanda y Suiza, cuyos porcentajes son, respectivamente, 5% y 6.7%). En las economías pequeñas de América Central y el Caribe, los aranceles y otros impuestos al comercio externo alcanzan un promedio de más del 22% de los ingresos fiscales, con fracciones superiores en las pequeñas islas de Anguila (77%), Antigua y Barbuda (66%), la República Dominicana (45%) y las Bahamas y Barbados (53%) (véase el cuadro VI.1).

Sin embargo, la dependencia de los aranceles es un reflejo de problemas estructurales más graves, los cuales constituyen el verdadero obstáculo a la apertura. En el caso de las economías pequeñas que forman la Comunidad del Caribe (CARICOM), el principal problema es el limitado tamaño del mercado subregional; las características estructurales de las economías caribeñas, es decir, el tamaño y la similitud de su estructura productiva, parecen explicar mejor las dificultades en el avance de la integración regional.<sup>154</sup> Excluido el petróleo, el comercio intrarregional ha fluctuado entre un 5% y un 8% del total del comercio de los miembros de la CARICOM. Las economías caribeñas tienen una base económica poco diversificada y dependen mucho de las exportaciones de unos cuantos productos y servicios básicos. Por ejemplo, en 1994 las exportaciones de banano representaron casi 50% de las exportaciones de mercancías de Santa Lucía y Dominica. En el caso de Jamaica y Trinidad y Tabago se advierte una dependencia aún mayor de la bauxita y el petróleo, respectivamente. También registran altos niveles de importación, tanto para el consumo como para la producción, y en todos los casos el comercio de bienes sobrepasa el 50% del PIB. Si se incluyen los servicios comerciales, la proporción que representa el comercio exterior en 1994 osciló de casi el 153% del producto en Antigua y Barbuda a un 62% en Trinidad y Tabago (Harker, El-Hadj y de Souza, 1996, p. 99).<sup>155</sup>

<sup>154</sup> El total de la población de la CARICOM (antes del ingreso de Haití) apenas supera los 6 millones de habitantes.

<sup>155</sup> Como destacan los autores, existen economías pequeñas que han fomentado una interacción eficiente con la economía internacional, como Hong Kong, Luxemburgo, la provincia china de Taiwán y Singapur (Harker, El-Hadj y de Souza, 1996, pp. 97-111).

Cabe señalar que en las economías más pequeñas existen algunas restricciones específicas a la contracción del sector público, debido a la necesidad de un nivel mínimo de presencia del Estado, y porque los costos de educación o salud son más altos en los países pequeños que en los grandes, al no poder obtener economías de escala.

Varios de los países caribeños están haciendo esfuerzos por reformar las políticas comerciales y macroeconómicas. Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago han aplicado un programa de reforma tributaria para reducir la dependencia de los derechos de aduana. En Granada, empero, las primeras medidas encaminadas a reformar el régimen impositivo se vieron contrarrestadas por las dificultades para recaudar los impuestos sobre el consumo (Harker, El-Hadj y de Souza, 1996, p. 100). Las modificaciones en la productividad de los impuestos actuales y una reforma tributaria efectiva requieren cambios profundos tanto en la estructura de los impuestos como en los órganos encargados de su administración.

Aquellos países en que no existe, ni siquiera nominalmente, un impuesto general sobre el consumo se verán en la necesidad de modificar la estructura impositiva para incluir un impuesto como el IVA. Todos los países de Centroamérica tienen implantado un impuesto de esta clase sobre el valor agregado; en el Caribe, solamente Barbados, Granada, Jamaica y Trinidad y Tabago aplican el IVA. El resto de los países tienen impuestos sobre una gama más o menos amplia de bienes y servicios e impuestos de timbre o tasas por la concesión de licencias (Castilla, 1997, p. D-69).

Cuadro VI.1  
**PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL COMERCIO  
 Y LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES EN  
 LA RECAUDACIÓN FISCAL**  
*(En porcentajes)*

<b>Mercosur</b>	
Argentina	7.26
Brasil	1.50
Paraguay	12.46
Uruguay	4.12
Chile	9.31
<b>Comunidad Andina</b>	
Bolivia	6.66
Colombia	8.44
Ecuador	11.27
Perú	9.71
Venezuela	7.33
<b>Mercado Común Centroamericano (MCCA)</b>	
Costa Rica	14.89
El Salvador	14.70
Guatemala	21.17
Honduras	23.4*
Nicaragua	20.94
<b>Comunidad del Caribe (CARICOM)</b>	
Anguila	77.00**
Antigua y Barbuda	66.1**
Antillas Neerlandesas	39.16
Bahamas	59.98
Barbados	8.6**
Belice	52.39
Dominica	56.5*
Granada	16.77
Islas Caimán	42.16
Jamaica	14.0**
Montserrat	52.5**
República Dominicana	44.8**
Santa Lucía	58.7**
San Vicente y las Granadinas	40.80
St. Kitts y Nevis	55.2**
Suriname	41.7**
Trinidad y Tabago	10.4*
México	6.0

**Fuente:** Fondo Monetario Internacional (FMI), *Government Finance Statistics Yearbook*, Washington, D.C., 1996, pp. 16-17.

\* Manuel Castilla Domingo, "La armonización tributaria en la integración de las economías más pequeñas", *IX Seminario Regional de Política Fiscal* (Santiago de Chile, 27-29 de enero de 1997), Santiago de Chile, CEPAL, 1997, cuadro 3, p. D-55.

\*\* T. Harker, S.O. El-Hadj y L.V. de Souza, "Los países del Caribe y el Área de Libre Comercio de las Américas", *Revista de la CEPAL*, N° 59 (LC/G.1931-P), Santiago de Chile, agosto de 1996, cuadro 1, p. 100.

Entre los tres grandes grupos de integración subregional de América Latina y el Caribe, el grupo que más ha avanzado hacia la formación de una unión aduanera y en la implementación del arancel externo común es el Mercosur. Tanto el Mercado Común Centroamericano como la CARICOM tienen, desde hace tiempo, su respectivo arancel externo común; sin embargo, estos aranceles no cubren la totalidad de las partidas del universo arancelario. Las numerosas exclusiones en favor de sectores o productos introducen discriminaciones en la protección otorgada y desalientan la integración. La vigencia plena del arancel externo común podría ayudar a consolidar la integración de cada región y permitir el desarrollo de nuevas actividades al amparo de una protección transitoria pero todavía posible (Castilla Domingo, 1997, p. D-66).

El Mercosur empieza ahora a enfrentar la cuestión de la distribución de la recaudación del arancel comunitario. Como ha señalado González Cano (1997, p. D-9), en el Protocolo de Ouro Preto se dispuso que, cuando una mercancía procedente de terceros países se nacionaliza en alguno de los países miembros, la recaudación del arancel externo común queda para ese país (González, 1997). Si luego esa mercancía se reexporta a otro país del subgrupo, ya no debería pagar el arancel externo común. En cambio, las mercancías que sólo ingresan en tránsito hacia otro país miembro pagarán el arancel externo común en el último país. El autor menciona que este esquema no es respetado por la mayor parte de los países, y que se vuelve a cobrar el arancel externo sobre las importaciones originarias de terceros países que previamente ingresaron a otro país miembro donde ya lo pagaron, lo que redundaría en una doble tributación. En estos casos, además, ello significa el doble pago de los impuestos internos aplicados sobre las importaciones (IVA, impuestos selectivos sobre el consumo, etc.).

En la Unión Europea, cuando se perfeccionó la unión aduanera, se dispuso que la recaudación del arancel externo común no pertenecería a cada país donde se nacionalizara, sino que correspondería a la propia Comunidad, y que, junto con el 1.4% de la base imponible del IVA comunitario y otros recursos menores, financiaría los principales programas de gastos de las Comunidades Europeas, incluyendo el programa de desarrollo regional para favorecer las zonas más rezagadas y el programa de desarrollo social (González, 1997, p. D-9).

En el caso del Mercosur, que quiere mantener su carácter de acuerdo intergubernamental y por lo tanto no propone autoridades supranacionales ni programas de gastos comunitarios, la situación es diferente. Es importante que se fije a corto plazo y se cumpla un esquema de distribución del arancel externo común entre los países miembros. En el último Consejo del Mercado Común, celebrado en el mes de junio, los presidentes tomaron nota de las quejas del gobierno paraguayo y de su solicitud de que existiera un mecanismo distributivo, sin el cual no podría eliminar la doble tributación, dado que Paraguay, por no tener acceso al mar, tendría que dejar de recibir los derechos de aduana, que ascienden a entre un 12% y un 18% del total de la recaudación fiscal.

Una alternativa que se ha propuesto es que se cumpla lo acordado, en el sentido de que, cuando una mercancía paga el arancel externo común en algún país del grupo, no vuelva a pagar arancel ni impuestos internos cuando se exporta a otro país miembro. La recaudación podría distribuirse entre los países miembros mediante un sistema de compensación entre ellos, según el destino total de las importaciones de terceros países. Es decir, debería haber un mecanismo de transferencia del primer país donde se pagó el arancel externo común al país de destino final, mediante un esquema de compensación de saldos.

En un contexto de gran movilidad del capital, son muchas las presiones para lograr progresos más rápidos en la armonización fiscal en áreas distintas de la arancelaria. Los mayores problemas en cuanto a la

armonización de la imposición sobre el consumo en el ámbito del Mercosur se plantean en el caso de Brasil, ya que los IVA de Argentina, Paraguay y Uruguay aplican el principio de destino para los bienes y son aptos para la armonización sobre la base de este principio, que desgrava las exportaciones y grava las importaciones. Lo mismo sucede con el IVA aplicado en Chile. En cambio, la situación de la imposición sobre el consumo de Brasil es muy compleja y requerirá grandes cambios de la actual legislación para llegar a su armonización.<sup>156</sup>

Por otro lado, como demuestra el ejemplo de la Unión Europea, los problemas que los países encuentran para una plena armonización fiscal son muy grandes. Los mandatos contenidos en el Tratado constitutivo de la Unión Europea, los preámbulos del derecho derivado y los múltiples informes y recomendaciones de los órganos comunitarios, que reiteran la necesidad de eliminar los obstáculos a la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, parecen indicar que la armonización fiscal es un problema superado y, por ende, prevalece la más absoluta neutralidad de la imposición. Sin embargo, cuando los ingresos fiscales se clasifican por concepto, solamente existe un cierto grado de armonización en los impuestos de bienes y servicios, que representan, en promedio, cerca de 13% del total de ingresos fiscales de la Unión Europea (Cordón Ezquerro, 1997, p. D-77).

De acuerdo con Cordón Ezquerro, la experiencia en la Unión Europea señala que la negociación fiscal entre los países, ante la perspectiva del mercado único, en lo fundamental, no ha sido coordinada desde el punto de vista institucional. Sin embargo, el proceso armonizador en el seno de la Unión Europea se ha fundamentado en la confianza mutua de los Estados miembros y su interés común. Estas características han permitido que el complejo proceso de negociación inherente a temas que afectan a la soberanía fiscal de los Estados no haya producido distorsiones en la movilidad de mercancías o de factores productivos por una competencia desenfrenada. Asimismo, la articulación jurídica de este proceso de integración ha consolidado un conjunto de principios básicos en relación con la armonización que confieren estabilidad y coherencia al proceso y son de aceptación general.<sup>157</sup>

---

<sup>156</sup> Para mayores detalles, véase González (1997, pp. D-14 a D-18).

<sup>157</sup> Los principios que orientaron el proceso de armonización fiscal directa en la Unión Europea y su evolución figuran en Cordón Ezquerro (1997, pp. D-83 a D-128).

**CUARTA PARTE**

**TEMAS SELECCIONADOS DE COMERCIO Y DE POLÍTICA COMERCIAL**



## Capítulo VII

### **LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY SOBRE EL ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE<sup>158</sup>**

Las profundas reformas económicas introducidas por los gobiernos de América Latina y el Caribe en los últimos años, sentaron las bases para el regionalismo abierto que caracteriza la creciente interdependencia económica en la región. La apertura unilateral, a pesar de los severos costos del ajuste, ha contribuido a que los países accedan a una mayor diversidad de insumos, bienes de capital, información y tecnología. En algunos casos, este proceso ha determinado la reestructuración productiva y el fortalecimiento de la competitividad empresarial. A los vínculos positivos entre exportaciones e importaciones de bienes, se suman los beneficios derivados de la apertura en materia de inversiones y servicios. Sin embargo, la diferencia manifiesta entre las tasas de crecimiento del comercio y del producto en lo que va de la presente década, indica que todavía hay que desplegar grandes esfuerzos para que el ímpetu del comercio se traduzca efectivamente en el crecimiento de las economías (CEPAL, 1995a).

Para convertir el comercio en un verdadero motor del crecimiento, los países latinoamericanos y caribeños enfrentan la difícil tarea de adecuar su oferta exportadora a los grandes cambios en la composición y dirección de los flujos del comercio mundial. Aquí intervienen factores externos que tienen dos vertientes. Por un lado, está el mejor acceso a los mercados de los países industrializados merced a los compromisos asumidos durante la Ronda Uruguay, que viene a sumarse al acceso a los mercados latinoamericanos y caribeños, fruto de acuerdos de libre comercio bilaterales y plurilaterales (subregionales). Por otro lado, no debe olvidarse empero que los compromisos multilaterales y subregionales asumidos por los países de la región, les imponen restricciones adicionales para la elaboración e implementación de sus políticas de desarrollo.

Este capítulo persigue revisar someramente algunas de las implicaciones económicas para los países de América Latina y el Caribe de los compromisos y concesiones obtenidas, multilaterales y subregionales de acceso a los mercados, y plantear algunas cuestiones sobre los posibles impactos de los compromisos de la Ronda Uruguay en la elaboración de políticas de transformación productiva.

---

<sup>158</sup> Este capítulo está basado en Heirman y Silva (1997).

## A. EL ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES DESPUÉS DE LA RONDA URUGUAY

Se sabe que la reglamentación del comercio internacional se basa en el principio de la no discriminación, conforme a dos conceptos claves: el de la nación más favorecida y el del trato nacional. Según el primero, los gobiernos no deben acordar a los bienes provenientes de un país un trato menos favorable del otorgado a los de terceros países; de acuerdo al segundo, los gobiernos no deben acordar a los bienes provenientes de fuera del país un trato inferior al concedido a los producidos localmente.

En el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), estos dos conceptos se referían básicamente a bienes, aunque en otros tratados internacionales abarcaban también empresas y personas. La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay, incluyeron en la reglamentación temas como el comercio de servicios, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Ello significó, en muchos casos, extender el principio de no discriminación a las empresas y a los nacionales de los países miembros (véase el capítulo VIII).

Cabe recordar que las barreras impuestas por los gobiernos al comercio de bienes en sus fronteras, constituían hasta hace poco los principales elementos negociados en los foros internacionales; es decir, hasta las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio (1973-1979) éstas se concentraron en la rebaja de aranceles y en la eliminación de las medidas no arancelarias. Sin embargo, la progresiva disminución de los aranceles, por lo menos para la mayoría de los productos industriales, y la asociación creciente entre comercio e inversión ampliaron el ámbito de las negociaciones comerciales. Así, un gran número de políticas públicas, instituciones, legislaciones y reglamentaciones pasaron a ser temas de negociación, y por consiguiente, el tema del acceso a los mercados se ha tornado muy complejo (véase el capítulo IX).

### 1. Los Acuerdos de la Ronda Uruguay

Existe una vasta literatura relativa a los posibles efectos de la Ronda Uruguay sobre el acceso a los mercados, con algunos estudios preparados por organismos multilaterales de desarrollo e institutos de investigación.<sup>159</sup> Empero, las conclusiones son meramente indicativas de grandes tendencias tanto por problemas metodológicos como por la información estadística disponible. La mayor parte de estos estudios, realizados entre 1993 y 1996, debió utilizar datos anteriores a la conclusión de las negociaciones, mientras que los modelos de equilibrio general empleados consideran solamente los efectos estáticos y los aspectos de los acuerdos que pueden ser cuantificados.<sup>160</sup> En ese caso, las evaluaciones globales de los acuerdos de la Ronda Uruguay se ven dificultadas por la falta de información sobre las elasticidades precio e ingreso de los productos que interesan a los distintos países, información que permitiría entender mejor la respuesta de los flujos comerciales a los cambios en los niveles arancelarios. Por otro lado, cabe destacar

---

<sup>159</sup> Véanse Banco Asiático de Desarrollo (1996); Brown y otros (1995); CSIER (1996); Chanda (1996); Donovan (1996); FMI (1994); François, McDonald y Nordström (1995); GATT (1994a y 1994b); Harrison, Rutheford y Tarr (1995); Ingco (1995); Shiells, Subramian y Uimonen (1996); UNCTAD (1994, 1995, 1996a y 1996b); ONUDI (1996).

<sup>160</sup> Véase Hoe (1996) para una revisión de los principales estudios cuantitativos realizados entre 1993 y 1996. Los estudios no incluyen, por ejemplo, los efectos del ingreso de nuevos exportadores a los mercados sobre el comercio de los exportadores actuales.

que los acuerdos tardarán en ser implementados y algunos, como el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, no lo estarán completamente hasta el final del período de transición, es decir, el año 2005. Además, los estudios globales deben complementarse con estudios regionales, sectoriales y nacionales.

Otro aspecto importante de la evaluación es que en un contexto internacional en permanente cambio, es muy difícil separar el impacto de la liberalización de los mercados, derivado de la Ronda Uruguay, sobre el comercio de los países latinoamericanos y caribeños, de los efectos provocados por los cambios en el contexto económico, que incluyen la globalización de los mercados y la internacionalización de la actividad productiva.

Asimismo, por razones metodológicas, los estudios se concentran en los impactos económicos que entraña un mejor acceso de los productos latinoamericanos, y consideran que la actual estructura exportadora permanece constante. Sin embargo, una evaluación más rigurosa debería examinar también las oportunidades de cambio que se abren en el largo plazo en cuanto a la composición de la canasta de productos y la dirección de los flujos de comercio de los mismos países.<sup>161</sup> Para esto serían necesarios más estudios de países.

En la literatura reciente, hay un consenso generalizado de que son dos los resultados principales de las negociaciones de la Ronda Uruguay, que repercuten directamente sobre el mejoramiento del acceso a los mercados:

- la mayor transparencia de las reglas y políticas comerciales nacionales, que incide en la previsibilidad y seguridad en el acceso a los mercados, a través de: 1) la consolidación arancelaria por todos los países;<sup>162</sup> 2) el seguimiento de los cambios que experimentan las políticas comerciales nacionales por el mecanismo que ha sido creado con este fin y de las notificaciones efectuadas por los países;<sup>163</sup> 3) el mejoramiento de las normas sobre medidas de salvaguardia urgentes y de defensa de la competencia desleal (subvenciones y antidumping), y 4) un mecanismo de solución de diferencias más eficaz;
- el mayor equilibrio entre las concesiones que interesan a los países industrializados y a los países en desarrollo, gracias a la inclusión de los dos grupos de productos que escapaban a las normativas del sistema de comercio internacional: los textiles y prendas de vestir, y los productos agrícolas.

En particular, respecto a las reducciones arancelarias para productos industriales, cabe mencionar que:

- en los países industrializados, se ha duplicado el porcentaje de las importaciones que ingresan a sus mercados con aranceles cero (*duty free*). En los Estados Unidos, esto ha ocurrido en rubros como productos de madera, metales, productos químicos y fotográficos, y equipos

<sup>161</sup> Ésta podría complementarse identificando "oportunidades de exportación" inexploradas, tal como en el análisis de productos agroindustriales en mercados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), efectuado por Gutman y Miotti (1996).

<sup>162</sup> En lo que respecta a los productos industriales, el porcentaje de los renglones arancelarios consolidados ha aumentado de 78% a 99% en los países industrializados, de 21% a 73% en los países en desarrollo, y de 73% a 98% en las economías en transición (GATT, 1994b, p. 7).

<sup>163</sup> Además, esa información se difunde ampliamente en la página Web de la Organización Mundial del Comercio, en la red Internet (<http://www.wto.org>).

industriales. En los países de la Unión Europea, en los que el incremento no ha sido tan manifiesto, el rubro más afectado ha sido el de equipos industriales. En Japón, son las importaciones de productos de madera, metales, insumos químicos y fotográficos, material de transporte, equipos industriales y minerales; en particular, el 100% de los aranceles de los productos incluidos en las categorías material de transporte y equipo industrial no eléctrico fueron consolidados en el nivel cero (véase el cuadro VII.1);

- en estos mismos países, los aranceles se han reducido en un 40% para las importaciones industriales procedentes de cualquier fuente y en un 37% para las provenientes de todos los países en desarrollo (que constituyen el 23% de las importaciones totales de los países de la OCDE). Esa diferencia obedece a que hay un menor número de reducciones arancelarias en los sectores que interesan a los países en desarrollo como la pesca y sus productos y los textiles y prendas de vestir, en los cuales lo principal fue la eliminación de las barreras no arancelarias (UNCTAD, 1996a, p. 7).

Los pocos estudios existentes sobre los impactos económicos de los acuerdos multilaterales en América Latina y el Caribe destacan: 1) que las concesiones arancelarias se otorgaron a productos industriales, mientras que en la composición de las exportaciones de los países de la región predominan los productos primarios y procesados basados en recursos naturales; 2) que los destinos principales de sus exportaciones se encuentran en el continente, es decir los Estados Unidos y demás países latinoamericanos; 3) el predominio de los acuerdos preferenciales, regionales, subregionales y bilaterales, y 4) la importancia del acceso preferencial a los mercados de los países industrializados para las economías pequeñas o de menor desarrollo relativo.

Finger, Ingco y Reincke (1996), utilizaron los renglones arancelarios de los productos efectivamente exportados por los países de América Latina y el Caribe para calcular el impacto de las reducciones arancelarias fruto de los compromisos asumidos por sus socios comerciales (excepto los que participan en áreas de libre comercio), y suponiendo que la composición de la canasta de bienes exportados por los países de la región se mantenga inalterada hasta el final del período de transición, es decir, el año 2005. El cuadro de concesiones recibidas mide el impacto de las reducciones y las consolidaciones arancelarias de todos los importadores de productos latinoamericanos y caribeños sobre las exportaciones de estos últimos, incluyendo los países de la propia región. Bajo los supuestos mencionados, la región se verá beneficiada por el mejor acceso de sus exportaciones de textiles y prendas de vestir (véase el cuadro VII.2).<sup>164</sup>

Los países de América Latina y el Caribe, tal como los países en desarrollo en general, se comprometieron a consolidar el universo arancelario en un 100%, pero a niveles superiores a los efectivamente aplicados antes del término de la Ronda Uruguay. Como se indica en el cuadro VII.3, al final del período de transición el 95% de las importaciones industriales y el 88% de todas las importaciones tendrán aranceles consolidados en niveles superiores a los efectivamente aplicados. La mayoría de los países consolidó sus aranceles a niveles que oscilan entre 25% y 40%, cuando el promedio aplicado está por debajo de 12% (véase el cuadro VII.4).

---

<sup>164</sup> Los autores se refieren a una sobreestimación de los aranceles que inciden sobre las exportaciones de los países en desarrollo, porque no se calculó el efecto de la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) (Finger, Ingco y Reincke, 1996, pp. 13 y 20).

En líneas generales, también debe mencionarse la incidencia de las concesiones arancelarias sobre la progresividad arancelaria, es decir, el incremento de los niveles arancelarios en la medida que aumenta el nivel de procesamiento de los productos. Hubo una reducción de los aranceles medios de los productos más elaborados que disminuyó la progresividad, pero a niveles menores a los demandados por los países en desarrollo durante la Ronda Uruguay. En la Unión Europea subsisten aranceles diferenciados para los productos derivados del aluminio y la madera, además de una fuerte progresividad arancelaria para los productos de cuero, madera, metal y tabaco, aunque los derivados de papel pasarán a entrar libres de impuestos aduaneros (arancel cero), independientemente del grado de elaboración (UNCTAD, 1996a, Anexo, cuadro 3, p. 38).

En el mercado de los Estados Unidos, hubo una rebaja significativa para los artículos de papel (arancel cero), pero de poca monta para productos como el cobre y el aluminio, dado que los aranceles iniciales eran bastante bajos; por otra parte, los paneles de madera siguen sujetos a barreras arancelarias (arancel antes de la Ronda, 8%, y después de la Ronda, 7.4%). En Japón, productos como el cobre y los derivados del papel y madera tuvieron rebajas, pero los paneles de madera seguirán sujetos a un arancel de 8.4% (UNCTAD, 1996a, Anexo, cuadro 3, pp. 39 y 40).

Sin embargo, la heterogeneidad de situaciones económicas y de modos de integración internacional en la región, determina que la liberalización multilateral tenga impactos distintos. Algunas economías son pequeñas, y dependen de una sola fuente exportadora para obtener sus ingresos, y de preferencias acordadas para la entrada de sus productos; otras son exportadoras de recursos naturales o de productos tropicales y otras tienen una base industrial importante. El estudio realizado por la Universidad de Western Ontario (CSIER, 1996, vol. IV) concluyó que para los países pequeños, particularmente los caribeños, el elemento clave para evaluar el impacto de la Ronda Uruguay son sus acuerdos de comercio preferenciales (preexistentes) y la erosión de los mismos como resultado de una mayor competencia en aquellos mercados, a partir de la plena implementación de la rebaja arancelaria.

Por ejemplo, la liberalización del comercio textil y del vestido preocupa a los países que tienen acuerdos preferenciales con los Estados Unidos, como Jamaica y la República Dominicana. En virtud de los acuerdos suscritos dentro de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, las prendas de vestir cortadas en los Estados Unidos, se envían a aquellos países para su costura y posteriormente se reexportan a los Estados Unidos, lo que les garantiza un incremento automático de los cupos del Acuerdo Multifibras en aquel país. En el caso de Jamaica, esas medidas permitieron que sus exportaciones crecieran y representaran casi 20% del total de su comercio (CSIER, 1996, vol. IV, pp. 4 y 5).<sup>165</sup>

Los Estados Unidos no parecen estar comprometidos con la liberalización del mercado textil y del vestido. La última revisión realizada por la CEPAL de las barreras impuestas por los Estados Unidos a las exportaciones de América Latina y el Caribe, menciona que hasta el año 2005 ese país no deberá someter más de 11% de sus importaciones de prendas de vestir a las reglas de no discriminación de la OMC. Además, aquel país es el único miembro de la OMC que impuso nuevos cupos, según los procedimientos de salvaguardias del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, que afectaron a siete países de la región:

---

<sup>165</sup> El Acuerdo Multifibras ha sido reemplazado por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, que contempla la progresiva eliminación de los cupos de exportación acordados bilateralmente entre exportadores e importadores hasta su eliminación completa el primero de enero del año 2005.

Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica y República Dominicana (CEPAL, 1997a, p. 3). Los países denunciaron estas medidas ante el Órgano de Supervisión de los Textiles.<sup>166</sup>

Sin embargo, los mayores problemas que los países en general, y los latinoamericanos en particular, enfrentan en los Estados Unidos son las acciones antidumping y los derechos compensatorios, en razón de la legislación específica que otorga considerables facultades de interpretación a las agencias estadounidenses encargadas de hacer cumplir la ley (el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional (USITC)). Las disposiciones legales vigentes no determinan con precisión factores importantes como qué constituye la prueba de daño y cuál es el nivel de los derechos compensatorios.

## 2. El acceso a los mercados en la región

El impulso que cobró la integración regional durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, y su gran dinamismo posterior, constituye un hecho de gran trascendencia que introduce un mayor equilibrio en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. Por un lado, la creciente importancia del comercio intrarregional en el comercio de los países latinoamericanos y caribeños sugiere que la dimensión nort-sur, es decir, el comercio con países industrializados, si bien importante por ser una corriente comercial compuesta por productos con alto contenido de tecnología y conocimientos, dejó de determinar la dinámica de la inserción internacional de aquellos países. Por otro lado, el incremento de los acuerdos preferenciales, aunque en el contexto del regionalismo abierto, revela un cierto escepticismo de los gobiernos respecto a la protección efectiva que brindan las normas multilaterales a los países más débiles frente al ejercicio del poder por los países más fuertes.

Cabe recordar que los niveles arancelarios consolidados por los países de la región como parte de sus compromisos contraídos en la Ronda Uruguay, les otorgan un gran margen de maniobra para ofrecer acceso preferencial a sus mercados mediante acuerdos bilaterales o subregionales (véanse los cuadros VII.3 y VII.4).

En la presente década, el mercado latinoamericano se ha mostrado consistentemente más dinámico que el extrarregional, lo que se ha traducido en el aumento de su participación en el total de las exportaciones regionales, la que entre 1989 y 1995 pasó de 14% a más de 19% (véase el capítulo V). Este crecimiento ha sido especialmente notable en el seno del Mercosur, donde las exportaciones intrasubregionales subieron de 8% a más del 20% en el mismo período (CEPAL, 1996a, cuadro VII.1, p. 106). Empero, interesa subrayar la importancia de los acuerdos bilaterales para la expansión del comercio intrarregional. Datos de la CEPAL indican que en 1995, el comercio dentro de la Comunidad Andina representaba casi 12% de las exportaciones totales de los países miembros. Por otro lado, los demás países de América Latina y el Caribe representaban otro 15% de las exportaciones de los países miembros de la Comunidad, resultando en una participación de más de 27% de la región como un todo (CEPAL, 1996a, Anexo estadístico).

Excluido México, por el sesgo que introduce la elevada participación de los Estados Unidos en su comercio (84% del total de las exportaciones en 1995), la importancia de la región para las exportaciones de los países que la integran aumenta, según datos de 1995, del 19% mencionado a casi 29%, y el

---

<sup>166</sup> El 7 de febrero de 1997, el Órgano de Apelación de la OMC falló a favor de Costa Rica y en contra de los Estados Unidos, y dictaminó que este último había violado las reglas del comercio internacional al definir retroactivamente restricciones a las importaciones de ropa interior.

porcentaje correspondiente a los Estados Unidos para el conjunto de países (incluido México) baja de 46% a poco más de 23%.

Estos resultados han dado lugar a críticas sobre la posible existencia de desviación del comercio, particularmente en el caso del Mercosur (Yeats, 1996). Sin embargo, el análisis intertemporal de las informaciones comerciales muestra que en los años ochenta el intercambio intrarregional era en realidad reducido, debido a problemas en materia de inestabilidad macroeconómica y deuda externa, y que el proceso de reformas económicas implementadas, incluida la liberalización unilateral, permitió que se revelaran las ventajas latentes de la cercanía geográfica. Además, la inversión entre los países de la región se ha beneficiado de la liberalización de los regímenes que norman el capital extranjero, los programas de privatización y los acuerdos de integración.

Cabe mencionar que el comportamiento de los flujos de inversiones directas es un indicador importante de las reacciones de los agentes económicos externos al desempeño del acuerdo subregional. Mediante la implementación consistente de su unión aduanera, los países del Mercosur han logrado atraer un volumen considerable de inversión extranjera directa, con vistas no sólo a producir para el mercado subregional sino a exportar cada vez más a terceros destinos.<sup>167</sup> Datos de la CEPAL (1997b, recuadro 2, pp. 29 y 30) muestran que antes de la suscripción del acuerdo comercial había menos de 20 empresas brasileñas en Argentina, sea en calidad de oficinas de representación, plantas de producción o empresas subsidiarias; hoy su número asciende a 400, lo que representa una inversión acumulada cercana a 1 000 millones de dólares. Además, los flujos de capitales extrarregionales hacia los países del Mercosur se han incrementado exponencialmente en los últimos años.

## **B. ESPACIOS Y LIMITACIONES PARA APLICAR POLÍTICAS DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA**

Los acuerdos de la Ronda Uruguay, comprendidas las consolidaciones arancelarias, definen un contexto de mayor disciplina para utilizar mecanismos de fomento de las exportaciones y de restricciones a las importaciones. A esas restricciones y oportunidades que emanan de la normativa de la OMC se añaden otras condicionantes que provienen de los acuerdos de integración. En la práctica los países estarían otorgando creciente importancia a estos últimos compromisos, aun cuando el marco multilateral se mantenga como el principal elemento de referencia.

Es necesario enfatizar que los principios que orientan el sistema multilateral de comercio no impiden que los Estados definan sus políticas nacionales y utilicen instrumentos de protección, tales como las medidas de salvaguardia y los derechos antidumping, para proteger la industria local contra la competencia desleal o para ofrecer un período de transición a sus empresas que les permita adquirir competitividad internacional. Lo fundamental es que la aplicación de los instrumentos de protección a los países importadores sea no discriminatoria. Asimismo, los países cuentan con el período de transición (en algunos casos, hasta enero de 2005) para adecuar su legislación e instituciones a la normativa de la OMC, y cabe recordar que los gobiernos latinoamericanos y caribeños disponen de importantes márgenes de maniobra, dados los diferenciales que existen entre los aranceles consolidados y los efectivamente aplicados.

---

<sup>167</sup> El planteamiento de Yeats ha sido cuestionado por varios analistas de la integración regional (véase Revista Brasileira de Comercio Exterior, 1997)

Todos estos espacios pueden utilizarse como mecanismos transitorios de protección, para agilizar los procesos de reconversión industrial requeridos por los países de la región. Por ejemplo, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias definió con mayor precisión los subsidios específicos que se destinan a fines de desarrollo. En ese sentido, se permite que los gobiernos actúen a través de las subvenciones “no recurribles”, que no están sujetas a acciones compensatorias dentro de cierto rango de gastos. Las subvenciones no recurribles son aquellas que apoyan actividades de investigación realizadas por empresas, o por instituciones de enseñanza superior o investigación contratadas por empresas; actividades precompetitivas de desarrollo, la asistencia a regiones atrasadas (“desfavorecidas”), y la asistencia para promover la adaptación del aparato productivo a nuevas reglamentaciones o normas ambientales (véase Tussie, 1996).

De la misma manera, los compromisos asumidos en el Acuerdo sobre la Agricultura contemplan políticas permitidas (“caja verde”) que incluyen: i) los apoyos que no impliquen pagos directos en los ámbitos de investigación, infraestructura, control de enfermedades y ayuda alimentaria; ii) los pagos directos a productores dirigidos a limitar la producción, y la prestación de asistencia en materia de ajuste estructural en programas ambientales y de desarrollo regional y, finalmente, iii) el fomento del desarrollo agrícola y rural en países en desarrollo, que suponen subvenciones tanto a la inversión como a los insumos de uso generalizado (CEPAL, 1995b).

Por otro lado, la puesta en vigor del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), deberá incidir en los costos de la transferencia de tecnología y en la capacidad de reestructurar la oferta exportable de los países de la región. Estos costos derivan de la adecuación de las normativas nacionales, los pagos más elevados por regalías y la mayor dependencia de las importaciones. No obstante, también ese Acuerdo contiene cláusulas que otorgan ciertas facilidades —como plazos y no retroactividad— para los países en desarrollo (Tussie, 1996). Además, el propio Acuerdo contempla el apoyo a la transferencia de tecnología y la prestación de asistencia técnica a los países menos adelantados. De todos modos, persiste la inquietud sobre su verdadera repercusión en la formación de capacitación tecnológica en los países en desarrollo.

Varios países de la región se encuentran en vías de adecuar sus instrumentos e instituciones a los compromisos asumidos. Así, i) la República Dominicana revisa materias como el impuesto selectivo al consumo (discriminatorio de los bienes importados) y las licencias previas a la importación; ii) Chile se ocupa del reintegro simplificado para exportaciones menores (otorgado en función del monto exportado) y del Estatuto Automotriz (con bonificación fiscal sujeta a mínimos de componentes nacionales o metas de exportación) (Sáez, 1995; Agosin y Alvarez, 1997), y iii) Uruguay examina los precios mínimos de exportación, las compensaciones sectoriales y la devolución condicionada de impuestos indirectos (Vaillant, 1995). Además, en la región se han creado o se están gestando organismos con distintos radios de acción en el ámbito de las políticas comerciales, como el Instituto Dominicano de Comercio Exterior (IDCE) en República Dominicana, la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) en Argentina, el Ministerio de Comercio Exterior en Venezuela, y una agencia para el comercio internacional en Brasil. En otros países existen propuestas para la creación de nuevas agencias que se ocupen de proteger la propiedad intelectual como, por ejemplo, la Oficina Nacional de Propiedad Intelectual (ONPI) en República Dominicana y los Institutos de Propiedad Industrial y de Propiedad Intelectual en Chile (UNCTAD, 1994).

### C. CONSIDERACIONES FINALES

Tradicionalmente, el tema del acceso a los mercados estuvo vinculado a las barreras arancelarias impuestas por los países a sus importaciones. Las obligaciones emanadas de la Ronda Uruguay resultaron en la consolidación arancelaria para la totalidad de los productos, y en el caso de las manufacturas de los países industrializados, ésta se hizo a niveles muy bajos. Por otro lado, los países latinoamericanos y caribeños promovieron una rebaja arancelaria efectiva, aunque hayan consolidado sus aranceles a niveles bastante más elevados que los que aplican.

Es necesario mencionar que el Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales comprende varios otros acuerdos que inciden sobre el acceso a los mercados de los productos que interesan la a región. Por ejemplo, un estudio reciente señaló que en el comercio de especias inciden los Acuerdos sobre la Agricultura, la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, Salvaguardias, Obstáculos Técnicos al Comercio, y Subvenciones y Medidas Compensatorias (Nandakumar, 1997). Poco se sabe de los efectos de la aplicación conjunta de estos acuerdos sobre el proceso de desarrollo.

En general, los acuerdos de la Ronda Uruguay representan mejores oportunidades para las exportaciones de la región. Empero, deben satisfacerse algunas condiciones para que los países las materialicen. Por una parte, los gobiernos de la región deben diversificar su oferta exportadora y, por otra, deben adecuar sus legislaciones, instituciones y cuadros funcionales, para que los países puedan participar plenamente en el sistema de reglas y obligaciones del comercio. En realidad, las experiencias de adecuación y rediseño de instrumentos e instituciones constituyen verdaderas reformas estructurales en política comercial. Aun cuando los Acuerdos proponen mayores plazos y facilidades para los países en desarrollo, persiste la interrogante de si éstos podrán implementar tales ajustes adecuadamente para servir a los propósitos del proceso de desarrollo.

Como se ha señalado, los países de América Latina y el Caribe están desplegando grandes esfuerzos para actualizar sus cuadros institucionales a la luz de los compromisos asumidos ante la OMC. Estos esfuerzos merecen una revisión más exhaustiva para evaluar las principales dificultades encontradas y los impactos sobre el desarrollo económico y social.

Cuadro VII.1  
**IMPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES CON ARANCEL CONSOLIDADOS  
 DE TRES GRANDES MERCADOS DE PAÍSES DESARROLLADOS**  
*(Por categoría de producto y en porcentaje)*

	Estados Unidos			Unión Europea			Japón			
	Arancel promedio	Pos+++ <sup>c</sup>	Arancel cero <sup>a</sup>	Arancel promedio	Pos+++ <sup>c</sup>	Arancel cero <sup>a</sup>	Arancel promedio	Pos+++ <sup>c</sup>	Arancel cero <sup>a</sup>	
<b>Productos</b>	Pre+ <sup>b</sup>	Pos+++ <sup>c</sup>	Pre+ <sup>b</sup>	Pos+++ <sup>c</sup>	Pre+ <sup>b</sup>	Pos+++ <sup>c</sup>	Pre+ <sup>b</sup>	Pos+++ <sup>c</sup>	Pre+ <sup>b</sup>	Pos+++ <sup>c</sup>
Total	5.4	3.5	10.4	39.5	5.7	3.6	23.6	37.7	3.9	1.7
Pesca	1.4	1.2	78.3	87.5	12.3	10.2	6.2	6.9	6.1	4.0
Productos de madera	2.9	0.5	27.0	89.5	3.0	0.7	60.3	88.5	2.2	0.7
Textiles y vestido	16.7	14.6	0.7	4.9	11.0	9.1	0.6	1.3	11.3	7.6
Cuero y productos de cuero	7.6	7.1	9.0	12.7	6.5	5.1	23.3	24.5	9.7	8.3
Metales	3.9	1.5	13.1	59.7	2.3	1.1	60.8	73.7	2.2	0.5
Productos químicos	5.3	2.8	16.5	31.5	7.3	4.5	2.7	27.2	4.9	1.9
Transporte	3.7	3.5	6.7	8.7	7.2	6.5	22.0	23.4	2.1	0.0
Maquinaria no eléctrica	3.6	1.0	5.7	62.8	4.4	1.4	6.0	33.9	3.8	0.0
Maquinaria eléctrica	4.6	2.0	1.4	35.9	8.6	5.2	2.2	3.9	2.9	0.1
Minerales y otros	3.7	2.5	52.0	59.8	0.9	0.6	68.2	85.2	1.8	0.2
Manufacturas no especificadas	4.7	1.5	7.6	59.4	6.4	3.5	8.4	24.2	2.7	0.6

**Fuente:** UNCTAD, "Strengthening the Participation of Developing Countries in World Trade and the Multilateral Trading System" (TD/375/Rev.1), documento preparado por las Secretarías de la UNCTAD y de la OMC, con la colaboración del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, como aporte a la UNCTAD IX, Ginebra, cuadro 2, p. 9.

<sup>a</sup> Se refiere al porcentaje de las importaciones en el año base de la Ronda Uruguay. <sup>b</sup> Cifras anteriores a la Ronda Uruguay.

<sup>c</sup> Cifras posteriores a la Ronda Uruguay.

Cuadro VII.2  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: <sup>a</sup> IMPACTO DE LAS REDUCCIONES  
 ARANCELARIAS DE OTROS PAÍSES SOBRE LAS EXPORTACIONES  
 DE LA REGIÓN EN LA RONDA URUGUAY, POR GRANDES  
 CATEGORÍAS DE PRODUCTOS**

Productos	Niveles arancelarios promedio y variaciones ponderados por el valor de las exportaciones al mundo, excluidos los acuerdos de libre comercio <sup>b</sup>			
	Porcentaje de las exportaciones afectada <sup>c</sup>	Arancel aplicado después de la Ronda Uruguay <sup>d</sup>	Reducción arancelaria <sup>e</sup>	Arancel consolidado después de la Ronda Uruguay <sup>f</sup>
Agricultura + <sup>g</sup>	4.3	10.4	16.0	16.7
Agricultura++ <sup>h</sup>	28.4	5.2	4.4	9.7
Pesca	27.9	3.5	3.4	5.3
Petróleo	0.3	1.6	1.6	5.3
Madera y productos de madera	20.8	1.5	1.6	5.3
Textiles y vestido	66.3	12.5	2.2	14.5
Cuero y productos de cuero	29.1	6.8	2.6	10.2
Metales	25.1	1.9	3.5	5.0
Productos químicos	30.7	5.0	4.4	10.6
Transporte	13.8	5.7	1.5	6.2
Maquinaria no eléctrica	30.6	2.5	2.6	5.3
Maquinaria eléctrica	10.4	3.9	2.4	4.8
Minerales	13.8	1.7	2.4	5.3
Manufacturas no especificadas	14.6	2.3	4.0	8.4
Productos industriales	25.0	3.8	3.0	6.9
Todos los productos	21.8	3.8	3.5	7.4

Fuente: J.M. Finger, Merlinda D. Ingco y Ulrich Reincke, *The Uruguay Round, Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, Washington D.C., Banco Mundial, 1996, cuadro R. 2, p. 150.

<sup>a</sup> Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, Jamaica, México, Perú, Uruguay y Venezuela. <sup>b</sup> Valor de las exportaciones de los socios comerciales que no participan de los acuerdos de libre comercio con los países de América Latina y el Caribe. <sup>c</sup> Porcentaje de las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe al mundo, excluidos los socios de áreas de libre comercio afectadas por el arancel consolidado cuando éste es inferior al arancel efectivamente aplicado. <sup>d</sup> Arancel efectivamente aplicado en 1992-1993. <sup>e</sup> La diferencia entre el nivel arancelario antes de la Ronda y después de la Ronda dividida por la unidad más el arancel ad valorem; los autores (1996, p. 12) defienden el uso de  $dT/(1+T)$  y no de  $dT/T$  como la medida del impacto de una reducción arancelaria. <sup>f</sup> Arancel consolidado. <sup>g</sup> Estimaciones de Merlinda Ingco (1995). <sup>h</sup> Estimaciones utilizando la tarificación del banco de datos de la OMC.

Cuadro VII.3

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:<sup>a</sup> CONCESIONES OTORGADAS POR PAÍSES  
SELECCIONADOS DE LA REGIÓN EN LA RONDA URUGUAY,  
POR GRANDES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS**

Productos	Porcentaje de las importaciones consolidadas					Niveles y reducciones arancelarios ponderados por las importaciones del mundo, excluidos los acuerdos de libre comercio <sup>b</sup>		
	Total antes de la Ronda Uruguay <sup>c</sup>	Total después de la Ronda Uruguay <sup>d</sup>	Superior a los niveles aplicados <sup>e</sup>	En los niveles aplicados <sup>e</sup>	Inferior a los niveles aplicados <sup>e</sup>	Niveles aplicados después de la Ronda Uruguay <sup>f</sup>	Reducción arancelaria <sup>g</sup>	Nivel consolidado después de la Ronda Uruguay <sup>h</sup>
Agricultura + <sup>i</sup>	62,9	100.0	81.4	16.6	2.0	-7.6	9.3	40.0
Agricultura ++ <sup>j</sup>	61.6	100.0	93.4	5.0	1.4	11.7	1.1	42.8
Pesca	34.3	100.0	68.1	31.9	0.0	6.7	..	23.9
Petróleo	15.8	100.0	27.5	2.8	0.0	13.2	..	35.8
Madera y productos de madera	63.2	100.0	89.7	10.1	0.2	6.4	6.4	26.7
Textiles y vestido	53.3	100.0	91.5	0.8	7.7	18.1	3.6	35.0
Cuero y productos de cuero	40.0	100.0	98.0	0.2	1.7	11.7	3.1	34.1
Metales	51.6	100.0	99.3	0.6	0.0	8.8	3.8	32.5
Productos químicos	42,9	100.0	96.8	3.1	0.1	10.1	2.8	28.1
Transporte	59.6	100.0	90.8	3.6	5.6	16.5	2.1	34.2
Maquinaria no eléctrica	59.6	100.0	97.7	2.1	0.1	13.6	2.0	32.0
Maquinaria eléctrica	52.5	100.0	97.7	1.4	0.9	14.3	1.7	33.3
Minerales	52.7	100.0	84.2	9.9	0.3	5.8	3.6	26.1
Manufacturas no especificadas	48.5	99.4	96.5	1.3	1.4	13.5	2.9	33.1
Productos industriales	52.3	99.9	95.4	3.1	1.0	11.7	2.7	31.1
Todos los productos	49.7	100.0	88.3	3.4	1.0	11.7	2.4	32.7

Fuente: J. M. Finger, Merlinda D. Ingco y Ulrich Reincke, *The Uruguay Round, Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, Washington D.C., Banco Mundial, 1996, cuadro G. 2, p. 47.

<sup>a</sup> Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, Jamaica, México, Perú, Uruguay y Venezuela. <sup>b</sup> Valor de las importaciones de los socios comerciales que no participan de los acuerdos de libre comercio. <sup>c</sup> Porcentaje de las importaciones consolidadas antes de la Ronda Uruguay.

<sup>d</sup> Porcentaje de las importaciones consolidadas después de la Ronda Uruguay. <sup>e</sup> Porcentaje de todos los renglones arancelarios para los cuales el arancel consolidado es superior, igual o inferior, respectivamente, al aplicado en 1992-1993. <sup>f</sup> Arancel efectivamente aplicado en 1992-1993. <sup>g</sup> La diferencia entre el nivel arancelario pre Ronda y pos Ronda dividida por la unidad más el arancel ad valorem. <sup>h</sup> Arancel consolidado al final del período de transición. <sup>i</sup> Basadas en estimaciones de Merlinda Ingco (1995). <sup>j</sup> Estimaciones basadas en la tarificación del banco de datos de la OMC.

Cuadro VII.4  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONCESIONES OTORGADAS POR  
 PAÍSES SELECCIONADOS DE LA REGIÓN EN LA RONDA URUGUAY,  
 PRODUCTOS INDUSTRIALES**

Países	Porcentaje de las importaciones consolidadas						Niveles y reducciones arancelarias ponderados por las importaciones del mundo, excluidos los acuerdos de libre comercio <sup>a</sup>		
	Total antes de la Ronda Uruguay <sup>b</sup>	Total después de la Ronda Uruguay <sup>c</sup>	Superior a los niveles aplicados <sup>d</sup>	Igual a los niveles aplicados <sup>d</sup>	Inferior a los niveles aplicados <sup>d</sup>	Niveles aplicados después de la Ronda Uruguay <sup>e</sup>	Reducción arancelaria <sup>f</sup>	Nivel consolidado después de la Ronda Uruguay <sup>g</sup>	
Argentina	18.0	100.0	99.9	0.1	-----	10.6	4.9	30.9	
Brasil	18.9	100.0	91.0	7.7	0.1	11.8	2.9	27.7	
Chile	100.0	100.0	99.7	0.3	-----	11.0	-----	24.9	
Colombia	4.4	100.0	97.7	1.7	0.6	10.4	3.6	35.2	
El Salvador	97.1	97.1	96.0	0.7	0.5	10.9	3.8	31.7	
Jamaica	0.0	100.0	99.9	0.0	-----	17.2	12.5	50.1	
México	100.0	100.0	98.4	1.4	0.2	11.4	0.9	33.3	
Perú	18.2	100.0	98.5	0.7	0.2	14.6	10.8	29.4	
Uruguay	16.1	100.0	96.3	3.6	0.1	9.1	9.2	27.9	
Venezuela	100.0	100.0	90.3	1.6	7.3	12.0	2.5	31.3	

Fuente: J.M. Finger, Merlinda D. Ingco y Ulrich Reincke, *The Uruguay Round, Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, Washington, D.C., Banco Mundial, 1996, cuadros G. 1, por países.

<sup>a</sup> Valor de las importaciones de los socios comerciales que no participan de acuerdos de libre comercio. <sup>b</sup> Porcentaje de las importaciones de productos industriales consolidadas antes de la Ronda Uruguay. <sup>c</sup> Porcentaje de las importaciones de productos industriales consolidadas después de la Ronda Uruguay. <sup>d</sup> Porcentaje de todos los renglones arancelarios de productos industriales para los cuales el arancel consolidado es superior, igual o inferior al aplicado en 1992-1993. <sup>e</sup> Arancel efectivamente aplicado en 1992-1993. <sup>f</sup> La diferencia entre el nivel arancelario pre Ronda y pos Ronda dividida por la unidad más el arancel ad valorem. <sup>g</sup> Arancel consolidado al final del período de transición.



## Capítulo VIII

### EL COMERCIO DE SERVICIOS: ACUERDOS PARA SU LIBERALIZACIÓN GRADUAL<sup>168</sup>

Los países de América Latina y el Caribe tienen hoy características de economías de servicios: a precios constantes, los datos de las cuentas nacionales indican una pérdida gradual de importancia de las actividades productoras de bienes agrícolas y no agrícolas, que han bajado entre 1973 y 1994 de un 43% a cerca de 38% del PIB regional (CEPAL, 1996b, cuadro III.2b, p. 74). En las economías caribeñas y centroamericanas los servicios, entre los que se destaca el turismo, aportan una parte considerable de los ingresos de exportación.

En los últimos años, los países latinoamericanos han implementado un ambicioso programa de privatización y desregulación de los servicios públicos, que transfirió al sector privado la casi totalidad de los servicios que antes prestaba el Estado y sus órganos especializados. Ese programa de enajenación de activos orientado a la reducción del déficit fiscal, representó una verdadera apertura unilateral de los mercados de servicios de la región. Además, también se liberalizaron los regímenes legales de inversión extranjera en América Latina.

Estos cambios alteraron completamente el panorama que existía a principios de los años ochenta cuando los Estados Unidos introdujeron el tema de la liberalización del comercio de servicios en las negociaciones comerciales multilaterales. Sus negociadores partieron del supuesto de que, a pesar de la heterogeneidad del conjunto de servicios, existían elementos en común a varias ramas de servicios que permitirían negociar un acuerdo general de obligaciones vinculantes, utilizando los conceptos básicos de los acuerdos convencionales de comercio. Finalmente, en marzo de 1994 se suscribió en Marrakech el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), como parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

El conocimiento sobre el alcance de la liberalización de las transacciones internacionales de servicios es todavía fragmentario e incipiente, principalmente porque se ha avanzado muy poco en la consolidación de una base de datos adecuada para los análisis cuantitativos.<sup>169</sup> Sin embargo, durante los últimos 15 años, la literatura acumulada permitió un mejor conocimiento de varios elementos, a saber:

---

<sup>168</sup> Este capítulo está basado en Kuwayama (1997). Los acuerdos sectoriales, sean bilaterales, multilaterales o subregionales no están incluidos en la revisión.

<sup>169</sup> A los problemas empíricos se añade la ausencia de instrumentos analíticos adecuados para efectuar el análisis económico de los aspectos positivos y normativos del comercio de servicios. En general, los estudios sobre la liberalización del comercio de servicios no consideran las incompatibilidades entre las transacciones internacionales de servicios y los supuestos del modelo de ventajas comparativas (inmovilidad de los factores de producción, competencia perfecta en los mercados de factores y de productos, idénticas funciones de producción en los países, etc.).

1) las articulaciones entre bienes y servicios; 2) la dinámica de crecimiento de los servicios, resultante de la especialización del trabajo entre empresas y dentro de las empresas; 3) las características de la internacionalización de los servicios que fueron plasmadas en el concepto de modos de prestación; y 4) los obstáculos al comercio de servicios en esas diversas modalidades de prestación, que pueden emanar de legislaciones o reglamentos elaborados por el sector público, pero también de las prácticas comerciales de los agentes privados.

## A. INTRODUCCIÓN GENERAL

Los servicios tienen una importancia económica sobresaliente dado que son a la vez productos e insumos para la producción de bienes y de otros servicios, y constituyen la infraestructura básica que define la “competitividad sistémica” de un país (telecomunicaciones, infovías, transportes, carreteras, puertos, aeropuertos, escuelas, universidades y centros de innovación, entre otros). En los mercados actuales, la competitividad de una empresa productora de bienes se mide tanto por la capacidad de diseñar y comercializar sus productos como por la de manufacturarlos. El rol de la innovación tecnológica en el proceso de crecimiento de las economías modernas otorga a los servicios una función estratégica. En realidad, se puede decir que la calidad de los servicios define el grado de desarrollo económico y social de un país.

Básicamente los servicios son un conjunto heterogéneo de actividades y sectores que eluden un tratamiento uniforme. Se exceptúan aquellos cuya base es material y que se comportan como bienes; a los servicios en general se les imputaba una baja capacidad de comercialización dado que requerían una relación de proximidad entre consumidores y proveedores para que se concretara una transacción económica.<sup>170</sup> Actualmente, los cambios que están ocurriendo en las tecnologías de información permiten que muchos servicios sean prestados a distancia, por medio electrónico.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) incluye cuatro modos de prestaciones en la definición de comercio de servicios por liberalizar: i) suministro transfronterizo (que no requiere el desplazamiento físico ni del proveedor ni del consumidor); ii) suministro de servicios que supone el desplazamiento del consumidor al lugar en que se encuentra el proveedor; iii) suministro de servicios que requiere el desplazamiento temporal de personas físicas (proveedores); y iv) suministro por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro (GATT, 1994c, p. 344).<sup>171</sup>

Esa complejidad asociada con los servicios y sus transacciones dificulta una medición adecuada. La información de balanza de pagos compilada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) sigue siendo la fuente básica de datos estadísticos sobre el comercio internacional de servicios. Sin embargo, esas informaciones son insuficientes para estudiar los flujos de dicho comercio, ya que no contienen datos sobre

<sup>170</sup> Entre los servicios que tienen base material están los audiovisuales, que son comercializados como discos, casetes, videos o películas cinematográficas. Estas últimas estaban incluidas en el GATT de 1947 (Artículo IV) (reglamentaciones de exhibición nacional).

<sup>171</sup> Artículo I, par. 2, "Para los efectos del presente Acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio: a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro; b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro; c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro; d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro." (GATT, 1994c, p. 344).

el origen y destino de las transacciones registradas. Además, la cobertura es parcial: por ejemplo, las estadísticas de balanza de pagos no incluyen las ventas en territorio nacional, en moneda nacional, de empresas de servicios (o de bienes) de capital extranjero. Por lo tanto, no existen datos sobre el modo de prestación mediante presencia comercial. Asimismo, la comparabilidad de los datos es limitada dado que la mayor parte de los países no proporciona información desglosada sobre determinados servicios; y las estadísticas no permiten distinguir las cifras netas de las brutas.<sup>172</sup> También, puede haber una subestimación o sobrestimación dependiendo de cómo se registran las rentas de los factores, como, por ejemplo, las rentas de la inversión extranjera directa, y de lo que se computa en la categoría “transferencias corrientes” o en comercio de bienes. Finalmente, los servicios transmitidos por medios electrónicos no suelen registrarse, incluyéndose las importantes transacciones entre las filiales y la matriz de las empresas transnacionales (OMC, 1996, vol. II, pp. 165-167).<sup>173</sup>

Cabe señalar, además, que una parte creciente de las exportaciones mundiales de mercancías está constituida por servicios, estimándose que actividades de servicios como diseño, ventas y publicidad representan en promedio más de tres cuartas partes del valor de un producto manufacturado (*The Economist*, 1996, p. 44). Como observó Bhagwati (1984), a través del proceso de fragmentación (“*splintering*”), las funciones de servicios pueden trasladarse desde la empresa manufacturera (*in-house*) a empresas especializadas, resultando en un crecimiento estadístico de las transacciones de servicios, sin que haya habido cambios reales en el proceso productivo.

Por un lado, las actividades manufactureras requieren cada vez más servicios: i) los servicios de posventa se convierten en un factor importante de la competitividad manufacturera; ii) los productos se fabrican de acuerdo a las especificaciones de los consumidores, merced al uso intensivo de las tecnologías de información; y iii) el acceso a las redes mundiales de telecomunicaciones y transportes y el empleo de las tecnologías de información permiten un manejo adecuado de los insumos y de los productos finales reduciéndose o eliminándose la creación de existencias. Por otro lado, los servicios también asumen características de manufacturas, debido a su comercialización creciente y a la posibilidad de almacenarlos.

Como ha planteado la CEPAL, en un documento reciente, la aplicación de las tecnologías de información a la gestión administrativa y productiva de las empresas ilustra la interacción entre servicios e industria. Si tales servicios son suministrados por la misma empresa, serán contabilizados como valor agregado industrial; en cambio, si los mismos servicios se contratan en el mercado corresponderán a transacciones del sector servicios. Por lo tanto, la tendencia actual a la subcontratación (*outsourcing*) de servicios aumenta las transacciones registradas entre éste y los demás sectores del sistema productivo y fortalece los mercados en que se realizan esas transacciones. Por consiguiente, la eventual pérdida de

---

<sup>172</sup> Por ejemplo, las informaciones de transporte ferroviario o de telecomunicaciones son netas, como resultado de los acuerdos de compensación bilaterales. Lo mismo ocurre en los servicios de seguros, que en la cuarta edición del Manual de Balanza de Pagos, se contabilizaban según primas netas, es decir, las primas cobradas menos las indemnizaciones pagadas, mientras que en la quinta edición, se registran contabilizando el cargo normal por estos servicios, esto es, los servicios administrativos y una parte de las ganancias; el resto de las primas netas o las primas de riesgo efectivas se registran en la partida de transferencias corrientes o en la cuenta financiera cuando se trata de seguros de vida (OMC, 1996, vol. II, p. 166).

<sup>173</sup> Los ejemplos son varios: las compras de recuerdos y regalos (bienes) por los turistas se contabilizan actualmente en la cuenta de viaje de la balanza de pagos. En algunos casos, la clasificación de una actividad como un bien o servicio es relativamente arbitraria: la exportación de programas de ordenador preparados explícitamente para un cliente extranjero constituye la exportación de un servicio, mientras que los programas ya preparados para su comercialización masiva son clasificados como bienes (Naciones Unidas, 1996, p. 275).

importancia relativa del sector manufacturero es un fenómeno que debe ser examinado con cautela e interpretado a la luz de estas tendencias de la reestructuración productiva (CEPAL, 1996b, p. 72).

## B. EL COMERCIO DE SERVICIOS: ALGUNOS DATOS

Los servicios comerciales, de acuerdo con la definición de la Organización Mundial del Comercio (OMC), incluyen transporte, viajes y otros servicios comerciales.<sup>174</sup> Conforme a datos de la OMC, el comercio internacional de servicios sigue siendo un segmento importante del comercio de bienes y servicios, si bien no ha experimentado un crecimiento elevado. Entre 1993 y 1996, este segmento ha representado un 20% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios (OMC, 1996 y 1997). Es decir, durante los años noventa, los servicios han crecido a una tasa ligeramente inferior a la correspondiente a los bienes, llegando a casi 1 200 millones de dólares en 1995.

Los países de la OCDE son los grandes exportadores e importadores de servicios y bienes. Si bien la Unión Europea en su conjunto representa más de 40% de las exportaciones mundiales, los Estados Unidos son el mayor exportador individual (16% del total), seguidos de Francia, Italia, el Reino Unido, Japón y Alemania. Además, Estados Unidos ha acumulado superávits crecientes, mientras que los demás países son también grandes importadores de servicios, y con excepción de Francia, o bien son deficitarios (Alemania y Japón) o mantienen superávits reducidos.

Entre 1990 y 1995, Asia registró la tasa más alta de crecimiento del comercio de servicios comerciales entre las regiones en desarrollo, tanto en las exportaciones como en las importaciones. Según las cifras de 1995, Hong Kong, Singapur, la República de Corea, China, la Provincia china de Taiwán, Tailandia y Filipinas figuran entre los 30 exportadores más grandes. América Latina y el Caribe, por otro lado, representan 3.9% y 4.8% de las exportaciones e importaciones mundiales, respectivamente (véase el cuadro VIII.1). Sólo México figura entre los primeros 30 países exportadores, mientras que Brasil y México aparecen en la lista de los grandes importadores. Entre 1985 y 1991, América Latina acumuló un superávit en el comercio de bienes, pero mantuvo un déficit en la cuenta de servicios (CEPAL, 1996c, p. 10). En 1994 la región registró un déficit cercano a 10 000 millones de dólares.

---

<sup>174</sup> El último grupo corresponde a los siguientes componentes definidos en la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos del FMI: i) servicios de comunicación (de telecomunicaciones, postales y de mensajeros); ii) servicios de construcción; iii) servicios de seguros (seguros de carga, otros seguros, comisiones de agentes); iv) servicios financieros; v) servicios de informática y de información (incluidos los servicios de las agencias de noticias); vi) regalías y derechos de licencia, que son pagos e ingresos por la utilización de activos intangibles no financieros y derechos de propiedad, como patentes, derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio, procesos industriales y franquicias; vii) otros servicios prestados a las empresas, que comprenden servicios relacionados con el comercio, arrendamiento de explotación (alquileres) y servicios diversos prestados a las empresas, profesionales y técnicos, tales como servicios jurídicos, de contabilidad, de consultores en administración, relaciones públicas, publicidad, investigación de mercados y encuestas de la opinión pública, investigación y desarrollo, arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos, agricultura, minería y elaboración *in situ*, y viii) servicios personales, culturales y de esparcimiento (incluidos los servicios audiovisuales) (OMC, 1996, vol. II, p. 165).

Cuadro VIII.1  
**CRECIMIENTO DEL VALOR DEL COMERCIO MUNDIAL DE SERVICIOS  
 COMERCIALES DE CIERTAS REGIONES, 1990-1994**

Región	Exportaciones			Importaciones		
	Valor <sup>a</sup>	(En porcentaje)	Tasa anual <sup>b</sup>	Valor <sup>a</sup>	(En porcentaje)	Tasa anual <sup>b</sup>
Todo el Mundo	1 035	100.0	7	1 045	100.0	6
América del Norte	195	18.8	7	155	14.8	6
Estados Unidos	178	17.2	7	125	12.0	6
América Latina y el Caribe	40	3.9	8	50	4.8	9
Europa Occidental	510	49.3	5	480	46.0	4
Unión Europea	455	44.0	5	445	42.6	5
África	20	1.9	5	30	2.9	4
Asia	220	21.3	13	265	25.4	10
Japón	55	5.3	8	105	10.0	5

**Fuente:** Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1996*, Ginebra, vol. II, p. 2, Cuadro 1.4.

<sup>a</sup> En miles de millones de dólares de 1994.

<sup>b</sup> Tasa media anual de crecimiento entre 1990 y 1994.

En valores corrientes, la participación del comercio de servicios en el total de las exportaciones de bienes y servicios de América Latina y el Caribe aumentó de 14.1% en 1985 a 16.7% en 1990 y a 17.5% en 1994, un porcentaje inferior a los promedios mundiales, dado el comportamiento de las grandes economías de la región.<sup>175</sup> La proporción de los servicios en las exportaciones de la mayoría de los países de América Latina es en general elevada, salvo en las economías más grandes como Argentina (15.3%), México (12.5%), y Brasil (10%), además de Venezuela (7%) y Bolivia (14.4%) (véase el cuadro VIII.2).<sup>176</sup>

<sup>175</sup> Los valores de las exportaciones de servicios comerciales fueron revisados por la OMC. En la nota técnica (OMC, 1996, vol. II, p. 168) la OMC explica que en las ediciones anteriores del informe anual, la estimación de las exportaciones mundiales de servicios comerciales incluía un ajuste a fin de tener en cuenta la discrepancia global entre las exportaciones mundiales y las importaciones mundiales de servicios de transporte. Se consideró que las importaciones mundiales de servicios de transporte daban una idea más exacta del comercio mundial en este sector que las exportaciones mundiales. El valor de este ajuste en los últimos años se ha situado en torno a los 40 000 millones de dólares. A partir de la edición de 1996 se ha decidido no efectuar dicho ajuste en las exportaciones mundiales, tanto de transporte como de viajes y otros servicios comerciales. En consecuencia tanto las exportaciones de servicios de transporte y del conjunto de los servicios comerciales están algo subestimadas. Un documento de la CEPAL (1996c) utilizando los datos publicados por la OMC (1995) llegó a la conclusión opuesta, es decir, que el coeficiente de exportaciones de servicios comerciales para la región como un todo se acercaba al promedio mundial.

<sup>176</sup> En Argentina, entre 1984 y 1993, las exportaciones de servicios mantuvieron la misma tasa de crecimiento que la de bienes, mientras que en Brasil, Chile, México y Perú, la proporción se ha mantenido invariable desde 1990. Por otro lado, países como Uruguay, Paraguay, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Panamá, han registrado un coeficiente de servicios superior al promedio regional y mundial (CEPAL, 1996c). Según la OMC (1995, cuadro A.5), los valores de exportación de servicios de México eran de 14 364 millones de dólares en 1994 y de 10 774 millones de dólares en 1990, mientras que las cifras revisadas bajaron a 8 687 y 7 222 millones de dólares, respectivamente. Por otro lado, un superávit de más de 2 200 millones de dólares se transformó en un déficit de más de 4 000 millones (OMC, 1995 y 1996, vol. II, cuadros A.5 y A.6).

En la mayoría de estos grandes exportadores latinoamericanos la proporción de servicios en el total de exportaciones no ha mostrado un aumento significativo, sobre todo en los años recientes, en el que el comercio de bienes ha crecido a tasas elevadas. Como contraste, los países del Caribe operan como verdaderas economías de servicios, entre los que destaca el turismo. Con la excepción de Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago, los servicios contribuyen por lo menos con la mitad de los ingresos globales derivados de las exportaciones de bienes y servicios. En países como Barbados, Granada, República Dominicana y St. Kitts y Nevis el valor de las exportaciones de servicios casi triplica el de las de bienes.

### **C. LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

#### **1. La apertura unilateral: privatización de los servicios públicos y liberalización de los regímenes legales de inversión extranjera**

Los servicios públicos en América Latina y el Caribe han sido tradicionalmente altamente regulados y subsidiados, y han desempeñado un papel importante en los planes de desarrollo de los gobiernos, puesto que la fijación de tarifas bajas para la telefonía local y la producción y distribución de energía eléctrica permitía que se subsidiaran a la vez industrias consideradas estratégicas como las siderúrgicas, también estatales, y otras que conformaban la cadena productiva. En los últimos años, economías como las de Argentina, Chile, México y más recientemente Brasil, han realizado reformas en el sector público, transfiriendo al sector privado la casi totalidad de los servicios que antes suministraba el Estado.

En los países en que el proceso está más avanzado predominan las ventas de empresas en subsectores como los de la electricidad, las telecomunicaciones, los servicios de agua y el transporte, y en el caso de México también han sido importantes las enajenaciones en el sector financiero. Entre los cambios institucionales más destacados se incluyen: la aprobación en Brasil de reformas constitucionales que terminaron con el monopolio estatal sobre las telecomunicaciones, la distribución de gas natural, los hidrocarburos y los servicios navieros; las enmiendas constitucionales introducidas en México a fin de permitir la incorporación de inversionistas privados, nacionales y extranjeros, en las áreas de transporte, telecomunicaciones, gas natural e infraestructura; la creciente inversión privada en Chile, mediante el mecanismo de concesiones, en infraestructura, distribución de gas natural y empresas sanitarias, incluido el tratamiento de aguas servidas; y el nuevo impulso a la privatización a nivel de gobiernos provinciales en Argentina (CEPAL, 1996d, p. 45-51; 1996b, cuadro III.7, p. 84).

El proceso de privatización de los activos del Estado en la región ha abarcado así diversos sectores, y últimamente se ha ido extendiendo a los servicios de utilidad pública y las actividades de infraestructura, incluyendo la infraestructura portuaria y vial y el agua potable. Por consiguiente, la privatización de las empresas de servicios públicos en la región está cambiando la institucionalidad del sector público, transfiriéndose la función productiva al sector privado, mientras que el Estado busca reestructurarse para desempeñar con eficacia el rol normativo, a través de las secretarías sectoriales encargadas de formular políticas y planes indicativos, y el rol regulatorio, a través de organismos sectoriales específicos, por lo general responsables de fijar tarifas, otorgar licencias y concesiones, y fiscalizar el cumplimiento de las normas. La regulación se ha convertido en una necesidad en los países que más han avanzado en el proceso de privatización (CEPAL, 1996d, p.91; 1996e, pp. 81-90).

Cuadro VIII.2

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES  
EN EL COMERCIO TOTAL DE LA REGIÓN, 1994**  
(En millones de dólares)

Países	Servicios (1)	Bienes (2)	Totales (1) + (2)=(3)	Relación porcentual (1)/(3)	Países	Servicios (1)	Bienes (2)	Totales (1)+(2)=(3)	Relación porcentual (1)/(3)
Argentina <sup>a</sup>	2 375	13 118	15 493	15.3	Antigua y Barbuda	395	56	451	87.6
Bolivia	173	1 032	1.205	14.4	Antillas Neerlandesas	1,382	1,250	2,632	52.5
Brasil	4 817	43 558	48 375	10.0	Aruba	604			
Colombia	2 005	8 399	10 404	19.2	Bahamas	1,466	1,350	2,816	52.1
Chile	2 770	11 604	14 374	19.3	Barbados <sup>a</sup>	631	179	810	77.9
Ecuador	709	3 820	4 529	15.7	Belice <sup>a</sup>	116	119	235	49.4
México	8 687	60 799	69 486	12.5	Dominica		50		
Paraguay	1 252	817	2 069	60.5	Granada	101	21	122	82.8
Perú	1 016	4 555	5 571	18.2	Guyana <sup>a</sup>	59	439	498	11.8
Uruguay	1 237	1 913	3 150	39.3	Haití		82		
Venezuela	1 192	15 756	16 948	7.0	Jamaica	1,271	1,192	2,463	51.6
Costa Rica	1 142	2 215	3 357	34.0	República Dominicana	1,887	633	2,520	74.9
El Salvador	337	844	1 181	28.5	St.Kitts y Nevis	91	30	121	75.2
Guatemala	659	1 522	2 181	30.2	Santa Lucía	225	105	360	62.5
Honduras <sup>a</sup>	198	814	1 012	19.6	San Vicente y las Granadinas	45	43	88	51.1
Nicaragua	80	351	431	18.6	Suriname	69	305	374	18.4
Panamá	1 153	583	1 736	66.4	Trinidad y Tabago	317	1,960	2,277	13.9

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1996*, vol. II, Ginebra, cuadros A3 y A5.

<sup>a</sup> Se refiere al año 1993.

Del mismo modo, a principios de los años noventa, los países de la región han eliminado los elementos más restrictivos de sus políticas en el ámbito de la inversión extranjera directa. En general, en términos de las normas sobre igualdad entre nacionales y extranjeros, se puede decir que en la mayoría de los países la inversión extranjera goza de trato nacional o local. También el principio del trato de la nación más favorecida es reconocido por todos los países, por un lado, por estar establecido en las normas nacionales, e incluso en algunas Constituciones políticas y, por otro, por estar incluido en los convenios de protección de inversiones que han suscrito (Mayorga, 1996, pp. 16 y 17).<sup>177</sup>

El proceso de *autorización previa* ha sido eliminado de la mayoría de los regímenes nacionales, manteniéndose el *registro* de la inversión extranjera como un trámite obligatorio para que el inversionista pueda gozar de los derechos de repatriación del capital y remisión de utilidades. Los *sectores reservados* al

<sup>177</sup> Mayorga (1996, p. 17) menciona que en Brasil, el principio es aceptado en todos los sectores "donde no existan restricciones constitucionales", y en México, el trato de nación más favorecida se otorga únicamente cuando exista un tratado o acuerdo en materia de inversión suscrito con el Estado a que pertenezca el inversionista. En los Estados Unidos, el principio general también es el mejor trato entre el nacional y de la nación más favorecida, excepto ley en contrario, fórmula contemplada en la mayoría de los convenios de protección suscritos entre países del hemisferio.

Estado y a los inversionistas nacionales se han reducido marcadamente, pero subsisten restricciones al capital extranjero respecto de la inversión en medios de comunicación de masas, defensa y seguridad nacional, energía atómica, algunos medios de transporte y, en determinados casos, en actividades vinculadas con la minería, los hidrocarburos y el sector financiero. También se suprimieron las limitaciones al monto de las remesas de utilidades generadas por las inversiones, y se permite la repatriación del capital sin limitaciones, salvo en Nicaragua, Uruguay, Chile y Costa Rica donde existe un plazo de espera que varía entre uno y tres años, y en Brasil y Argentina, donde existen salvaguardias (CEPAL, 1995c, p. 100).<sup>178</sup>

Por otro lado, como señala un documento de la CEPAL (1997b, pp. 53-68), la afluencia de capitales extranjeros a la región en los últimos años estuvo directamente relacionada con el proceso de privatización de los activos públicos, principalmente en Argentina, Chile y México, y más recientemente en Brasil. La participación del capital extranjero en la privatización de las empresas de servicios básicos ha contribuido a modificar la composición sectorial de la inversión extranjera en los países latinoamericanos, en la que el sector servicios se constituyó en el sector receptor dominante: México (50%); Perú (68%); Guatemala (93%), y República Dominicana (75%) (CEPAL, 1997b, pp. 51-52).<sup>179</sup>

## 2. Los compromisos multilaterales

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) tiene tres componentes: un marco de reglas generales, un conjunto de compromisos específicos de liberalización para los sectores y subsectores que integran las listas nacionales, y los anexos relativos a algunos sectores de servicios.<sup>180</sup> Las reglas generales mantienen el principio de no discriminación, que ha sido la base del sistema multilateral del comercio de mercancías, y que encarna dos conceptos: el trato de la nación más favorecida y el trato nacional. Sin embargo, este último, es decir, la no discriminación entre los servicios y los proveedores de servicios nacionales y sus similares extranjeros, no está incluido en el AGCS entre las reglas generales de aplicación automática, como en el caso de los bienes. Debe ser negociado individualmente para sectores, subsectores y modos de prestación de servicios. También, las compras gubernamentales de servicios están excluidas de las obligaciones de trato nacional y de acceso a los mercados. Finalmente, las reglas generales también incluyen algunos compromisos que buscan asegurar el crecimiento de la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios (CEPAL, 1996c).

El AGCS adopta un enfoque mixto en que en la "lista positiva" se establecen los sectores y transacciones para los cuales las obligaciones son válidas, y en la "lista negativa" se acuerdan reglas generales sujetas a reservas. Esto último se refleja en las obligaciones generales de tratado de la nación más favorecida y transparencia del proceso de reglamentación, sujetas a excepciones definidas por los países, mientras que lo primero está presente en los compromisos referentes al acceso a los mercados y el trato nacional que solamente son válidos para los sectores y subsectores mencionados en las listas nacionales.

El impacto del AGCS depende en gran medida del contenido de los compromisos específicos asumidos por los países Miembros, y los análisis concluyen que la mayoría de los países han

<sup>178</sup> Véase CEPAL (1997b, recuadro 3, pp. 59-60) para un resumen de los efectos en Brasil de las reformas estructurales y constitucionales de 1995 en el régimen de inversión directa.

<sup>179</sup> Los datos no incluyen la privatización de los servicios en Brasil, Colombia y Venezuela, realizada en el segundo semestre de 1996 y 1997.

<sup>180</sup> Movimiento de personas físicas, servicios de transporte aéreo, financieros y de transporte marítimo y telecomunicaciones.

comprometido una pequeña parte de su sector servicios, y en general los que ya estaban relativamente abiertos a la competencia externa (Hoekman 1995; Comisión de Comercio Internacional, 1996a). Según Hoekman (1995), los compromisos contraídos por los países de altos ingresos (18) representaron 47.3% del total posible, mientras que los de los países en desarrollo (78) sólo representaron 16.2% del total.<sup>181</sup> En realidad, más de un cuarto de los países en desarrollo (22) comprometieron menos de 3% de todos los servicios posibles. Los compromisos asumidos por los grandes países en vías de desarrollo, definidos como los que tienen un PIB que sobrepasa los 40 mil millones de dólares, llegaron a comprometerse en 38.6% de los servicios posibles.

Tanto los países de altos ingresos como los en desarrollo otorgaron más concesiones en sectores como hoteles y restaurantes, servicios relacionados con computación, y telecomunicaciones de valor agregado, que ya son relativamente abiertos a la competencia internacional. Por otro lado, los sectores en los que se hicieron menos concesiones fueron transporte fluvial, telecomunicaciones básicas, salud y servicios sociales y transporte aéreo (Hoekman, 1995, cuadro 9, p. 23). Cabe señalar que los compromisos sobre acceso a los mercados asumidos por los países de la OCDE tienden a ser restrictivos respecto de las actividades en que los países en desarrollo tienen ventajas comparativas, es decir (Hoekman y Primo Braga, 1997, pp. 26 y 27) en las actividades con gran densidad de mano de obra, tanto calificada como no calificada.

Estos porcentajes reflejan el mantenimiento del *statu quo*, o sea, la consolidación de los regímenes normativos actuales, más que compromisos concretos para liberalizar servicios. Incluso los niveles de medidas consolidados en el AGCS pueden ser hasta más restrictivos que los aplicados en la práctica por los países.

En general, las limitaciones “horizontales” (válidas para varios sectores de servicios) se aplican, para los países en desarrollo, a los servicios que requieren una presencia comercial en el país importador, y, para los países de altos ingresos, al movimiento de personas físicas (CCI, 1996). La exigencia de los países en desarrollo de contar con un compromiso firme y vinculante que permitiera que los profesionales independientes trabajasen en el extranjero sin que fuese necesario establecer una empresa u otra forma de presencia comercial, sólo fue atendida en parte. Así, los compromisos horizontales respecto del movimiento de personas físicas se han limitado en gran parte a: i) los traslados internos, dentro de la sociedad, de “personal esencial”, es decir, administradores y técnicos vinculados con la presencia comercial en el país receptor; y ii) los viajes de hombres de negocios que realizan visitas de corta duración y no ejercen una actividad remunerada en el país receptor.

Los compromisos asumidos por los países de América Latina y el Caribe en el ámbito del AGCS fueron similares a los de los países de Asia oriental, aunque superan los de África y Asia meridional (véase el cuadro VIII.3). Si bien los países más grandes como Brasil, México y Venezuela hicieron concesiones en un mayor número de actividades de servicios que los más pequeños, el tamaño de la economía no parece ser la variable más relevante dado que países pequeños como la República Dominicana y Nicaragua también han consignado un número de concesiones mayor o equivalente.

---

<sup>181</sup> El número de subsectores definidos por el GATT/OMC (155) en los 11 sectores, fue multiplicado por los cuatro modos de prestación de servicios resultando en 620 posibles compromisos. A su vez, éstos fueron multiplicados por dos, por las diferencias entre trato nacional y acceso al mercado, sumando finalmente 1 240 posibilidades, por país. Hoekman (1995) asignó tres valores a las posibilidades de concesiones: ninguna restricción (1); consolidado con restricciones (0.5); y sin consolidar (0). Otro indicador, probablemente mejor, es el porcentaje correspondiente a los compromisos que no contienen restricciones al trato nacional, ni tampoco al acceso al mercado. La cifra para los países de altos ingresos era 24.8% del total de servicios, y para los restantes sólo 6.9%.

**Cuadro VIII.3**  
**EVALUACIÓN DE LOS COMPROMISOS ASUMIDOS EN EL AGCS**  
**POR REGIONES EN DESARROLLO**

(En porcentajes)

	América Latina y el Caribe	Asia oriental	Asia meridional	Europa oriental y Turquía	África
<b>Acceso al mercado (AM)</b>					
Promedio no ponderado del número de compromisos <sup>a</sup> (sectores/modos de prestación) como porcentaje del máximo posible <sup>b</sup>	15.7	24.2	10.2	33.8	9.0
"sin restricciones" como porcentaje de la oferta total	46.3	39.5	17.1	52.4	50.0
"sin restricciones" como porcentaje del máximo posible	7.3	9.6	1.7	17.7	4.5
<b>Trato Nacional (TN)</b>					
Promedio no ponderado del número de compromisos <sup>a</sup> (sectores/modos de prestación) como porcentaje del máximo posible <sup>b</sup>	15.7	24.2	10.2	33.8	9.0
"sin restricciones" como porcentaje de la oferta total	52.8	50.8	31.3	70.2	64.6
"sin restricciones" como porcentaje del máximo posible	8.3	12.3	3.2	23.7	5.8
Sin restricciones al AM y TN/total AGCS <sup>c</sup>	6.8	8.0	1.7	17.4	4.4

**Fuente:** B. Hoekman y C.A. Primo Braga, "Trade in services, the GATS, and Asia", *Asia Pacific Economic Review*, vol. 2, Nº1, abril de 1996, cuadro 6, p. 18.

<sup>a</sup> Se refiere a todos los compromisos consignados en una lista nacional, sean consolidados o no consolidados. <sup>b</sup> Los compromisos totales posibles en el AGCS son 62. <sup>c</sup> Indica una liberalización total: sin restricciones en el subsector y el modo de prestación determinado.

Los sectores que figuran con mayor frecuencia en las listas nacionales latinoamericanas son el turismo y los servicios relacionados con los viajes, seguidos por los prestados a las empresas (incluidos los servicios profesionales y de informática), y servicios financieros. Mientras que en los países caribeños son los servicios financieros, turismo y servicios relacionados con los viajes, servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, y servicios de transporte (Hoekman, 1995). De acuerdo a un informe sobre nueve países sudamericanos examinados por la Comisión de Comercio Internacional (1996a), ninguno contrajo compromisos en el área de servicios audiovisuales ni tampoco en los relacionados con la educación. Un reducido número de países contrajo compromisos en el campo del transporte terrestre y los servicios de salud.<sup>182</sup> Cabe recordar que en el caso de la región, los compromisos contraídos representan, por lo general, el mantenimiento del *statu quo*, más que una liberalización.

<sup>182</sup> Las excepciones al trato de nación más favorecida, afectan principalmente a los sectores del transporte terrestre y los servicios audiovisuales. En el caso del primero, el motivo principal es adaptar los acuerdos existentes que otorgan un trato preferencial a las firmas ubicadas en los países vecinos. Respecto al segundo, algunos países preferían reservarse el derecho de otorgar un trato preferencial a aquellos países con los que tienen arreglos de coproducción.

Respecto a la movilidad laboral, tal como en otros países miembros del AGCS, los compromisos contraídos por los países sudamericanos sobre la entrada de hombres de negocios al país y la duración de la estadía benefician a un pequeño grupo de empleados, principalmente administradores y técnicos. Países como Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Venezuela establecen un límite al porcentaje de empleados extranjeros (entre 10% y 20% del personal total). Brasil y Bolivia exigen que las firmas extranjeras establezcan filiales en sus territorios (Comisión de Comercio Internacional, 1996a).

A juicio de la Comisión de Comercio Internacional, de los Estados Unidos, México es el mercado más restrictivo en materia de telecomunicaciones con valor agregado, pero ello no afectaría a los empresarios estadounidenses, debido a las condiciones más liberales que estipula el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Por las mismas razones, las restricciones de Canadá y México (países más restrictivos según el criterio del AGCS) en los servicios de turismo y los relacionados con los viajes, tienden a suavizarse. En los servicios legales, México no contrajo ningún compromiso, reteniendo así el derecho de mantener el *statu quo* o incluso de aplicar medidas que podrían limitar el acceso al mercado y/o el trato nacional. Sin embargo, en la práctica, las firmas estadounidenses han podido penetrar el mercado mexicano de dicho sector merced a los acuerdos de reciprocidad suscritos por algunos estados de los Estados Unidos en virtud del TLC (Comisión de Comercio Internacional, 1996b). Una situación similar se observa en Canadá, que no contrajo ningún compromiso en el campo de los servicios de publicidad en el ámbito del AGCS, pero el TLC asegura un acceso más flexible a las empresas estadounidenses.

Estas observaciones ponen de relieve no sólo la existencia de un “margen de preferencia” que podría existir en una proporción importante de las listas nacionales de los miembros del AGCS, debido a su participación en acuerdos de integración, sino también la necesidad de un proceso de convergencia en cuanto a la amplitud y profundidad de los compromisos de liberalización del comercio de servicios.

### **3. La liberalización parcial: el comercio de servicios en los acuerdos regionales**

Fuera del sistema multilateral del AGCS, hay a nivel subregional una serie de disciplinas o medidas de apertura de mercados que inciden en los servicios. Ellas incluyen el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos, el Acuerdo para el establecimiento de relaciones más estrechas entre Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA), el Mercado Único Europeo, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).<sup>183</sup> En América Latina y el Caribe, tanto en el ámbito de los grupos de trabajo con vistas a la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) como en el Mercado Común del Sur (Mercosur), los servicios se convirtieron en un tema prioritario.

En el Hemisferio Occidental, ocho países han adoptado disciplinas formales y obligaciones amplias relativas a la liberalización de las transacciones internacionales de servicios, a través de: i) disposiciones sobre los servicios en general (el TLC, el Grupo de los Tres, integrado por Colombia, México y Venezuela); ii) disposiciones destinadas a la inclusión del comercio de servicios (Chile/Mercosur y Bolivia/Mercosur); iii) acuerdos bilaterales de libre comercio que cubren casi todos los sectores de servicios (México/Bolivia, México/Costa Rica y Chile/Canadá); y iv) acuerdos bilaterales que contienen disposiciones específicas respecto del transporte marítimo y aéreo (Chile/México, Chile/Venezuela,

---

<sup>183</sup> Hoekman y Sauvé (1994) suministran un análisis comparativo de los servicios entre estos acuerdos regionales y el AGCS, especialmente desde el punto de vista de las modalidades e instrumentos, cobertura sectorial, disciplinas sobre políticas gubernamentales afines, solución de controversias y su puesta en práctica, normas de origen y medidas de salvaguardia.

Chile/Colombia y Chile/Ecuador). Además, existen numerosos acuerdos sectoriales bilaterales de servicios (véase Organización de los Estados Americanos (OEA), 1997).

México ha extendido el enfoque “TLC” a los acuerdos que ha suscrito con otros países. Aunque las medidas de estos acuerdos subregionales y del AGCS se superpongan, ya que los primeros se han basado en la estructura básica del segundo, los acuerdos de integración difieren del AGCS de varias maneras. Por ejemplo, mientras que el trato de nación más favorecida y la transparencia son los principios básicos tanto del AGCS como de los acuerdos subregionales, en el AGCS el trato nacional está sujeto a compromisos específicos y negociados, mientras que en el TLC es un compromiso vinculante sujeto a restricciones (“lista negativa”). Asimismo, el TLC se basa en disposiciones complementarias de inversión que otorgan el derecho de no establecimiento a los proveedores extranjeros. También, plantea un esquema para la armonización del reconocimiento mutuo de los regímenes reguladores (otorgamiento de licencias para ejercer servicios profesionales) que no figura en el AGCS. Además, el acuerdo multilateral contempla una disposición sobre medidas de salvaguardia urgentes, mientras que el TLCAN no contiene mecanismos explícitos de salvaguardia en materia de servicios.

Existen también diferencias relativas a la modalidad de negociación y la cobertura de acceso a los mercados. Cabe recordar que el AGCS adopta un enfoque híbrido, mientras los acuerdos subregionales similares al TLC emplean el de la “lista negativa”. Respecto del acceso a los mercados, los acuerdos aplican un enfoque “universal” que cubre la totalidad de los servicios (con la excepción de los sectores reservados en los anexos). En cambio, el AGCS emplea un enfoque “selectivo” de la liberalización. El enfoque de “lista negativa” obliga a los miembros a revelar todas las medidas que no están en conformidad con lo acordado, así como todos los sectores considerados *sensibles* para ser incluidos, e introduce más transparencia en las negociaciones.

#### D. CONSIDERACIONES FINALES

El sector servicios cubre una amplia gama de actividades económicas de los países, y comprende los servicios profesionales, comerciales y financieros, de transporte y comunicaciones, de construcción, los servicios comunitarios, sociales y personales, los servicios públicos, de administración pública y defensa. Algunos son servicios de infraestructura básica, en los que se incluye la formación de recursos humanos. Otros tienen las características de los llamados “monopolios naturales” y de los “bienes públicos”. Además varios de ellos están relacionados con la identidad cultural del país, la seguridad nacional y la cohesión social y política del mismo. Por lo tanto, la liberalización de este sector, tanto por su proceso como por sus efectos, no puede ser examinado exclusivamente desde el punto de vista de la eficiencia en la asignación de recursos, y debe incluir necesariamente una visión del conjunto de la economía.

La internacionalización y la creciente comercialización de los servicios permiten que los países seleccionen el modo de prestación que mejor se acomode al servicio de interés específico para el país y su proceso de desarrollo. En la medida que el progreso técnico aumenta estas opciones, es importante mantener la “neutralidad” entre las distintas modalidades de prestación (*modal neutrality*) en el grado de acceso al mercado, o sea, entre el comercio transfronterizo, la inversión extranjera directa, la presencia temporal, o el otorgamiento de franquicias/licencias a empresas locales. Al mismo tiempo, a fin de establecer un trato equitativo entre las diversas modalidades de prestación de un servicio determinado, es deseable que la liberalización de los servicios se examine desde una óptica amplia que incluye, entre otros temas, las inversiones, la propiedad intelectual, las compras de los gobiernos, y las políticas de competencia.

En un contexto de competencia imperfecta, las mejoras sociales emanadas de la liberalización de los servicios serán mayores si se asegura el acceso de los consumidores nacionales 1) a servicios similares más baratos que los locales; y 2) a una mayor variedad de servicios, sumada a la expansión de la producción de los sectores sujetos a economías de escala. Por otro lado, el éxito de una reforma comercial de los servicios requiere que el valor agregado por la creación de nuevas actividades sea mayor que el “desagregado” por su eliminación. Es decir, la apertura de los servicios, así como de los bienes, debe evitar la destrucción indiscriminada de la capacidad instalada y permitir una efectiva reconversión de la estructura existente, y contribuir al mismo tiempo al aumento sostenido de la productividad (Agosin, 1993, p. 2).

Los beneficios de la apertura de los servicios pueden ampliarse también si la liberalización incide positivamente en la estructura de los mercados liberalizados. Por lo tanto, esa apertura debe estar condicionada al examen de las políticas de competencia, que incluya los instrumentos contra las prácticas desleales de comercio. Es deseable también que la liberalización se realice de tal forma que la producción de servicios y su exportación arrastren positivamente al resto de la economía, sin convertirse en “enclaves” como pueden ser las actividades maquiladoras (zonas de procesamiento de exportaciones).

Además, es esencial que el Estado se prepare técnica e institucionalmente para conducir la regulación de las actividades privatizadas. La privatización ha permitido el saneamiento, reorganización y modernización de las empresas involucradas, la incorporación de nuevas técnicas de administración y nuevas tecnologías, sin que el Estado deba abandonar su papel de regulador de estas actividades con vistas a atender los intereses de la población. En algunos casos, convendría reducir la importancia relativa de los monopolios públicos y privados en el suministro de servicios y fomentar la competencia entre distintos proveedores. Lo primordial es mantener el equilibrio entre la regulación pública y la disciplina de la competencia impuesta por el mercado.

Es importante destacar que el AGCS permite cierta libertad de acción a los países en desarrollo. Por ejemplo, en relación con los compromisos de presencia comercial, los países pueden optar por una apertura selectiva en función del nivel de desarrollo, el tamaño del mercado local, los tipos de servicios en los cuales el país tiene ventajas comparativas, y las actividades que requieran acceder a nuevas tecnologías y nuevas formas de gestión. En las negociaciones del AGCS, varios países en desarrollo han fijado condiciones para establecer empresas mixtas en las ramas nacionales de servicios. Algunos de estos países han acudido a las disposiciones del Acuerdo (Artículo IV) relativas a la *participación creciente de los países en desarrollo*, para especificar que la aprobación de las solicitudes de establecimiento de una *presencia comercial* se concederá en función de factores como la *necesidad económica* y la disposición del proveedor extranjero a aportar la tecnología y la gestión empresarial más modernas (CCI, 1996, pp. 306-307). Por lo tanto, todavía existe un espacio para la negociación individual con aquellas empresas que contribuyen a la adquisición de nuevas ventajas comparativas y al mejoramiento de la disponibilidad y calidad de los servicios anexos al comercio (por ejemplo, transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, seguros, etc.).

Otras disposiciones relativas a las excepciones del AGCS también permiten a los países imponer restricciones a los pagos o transferencias, incluso en los sectores en los que han contraído compromisos específicos, cuando registran dificultades en materia de balanza de pagos (Artículo XII). El Acuerdo tampoco impide que los países adopten las medidas que consideren necesarias para proteger, entre otras

cosas, la moral pública, la vida y la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales y proteger los intereses esenciales de su seguridad.<sup>184</sup>

En otras áreas que no requieren necesariamente la presencia comercial, también se permite seguir aplicando las normas vigentes de protección. A modo de ejemplo, de acuerdo a los resultados del AGCS en materia de servicios relacionados con la salud y servicios sociales, en la mayoría de los países el movimiento de personas físicas para la prestación de tales servicios está sin consolidar. Esto significa que continuarán aplicando su legislación vigente que, en general, no reconoce la equivalencia de los diplomas y otros títulos profesionales obtenidos en el extranjero. Asimismo, respecto al movimiento de personas físicas en el área de la construcción e ingeniería conexas, ningún país contratante del Acuerdo ha establecido compromiso alguno en cuanto a permitir la entrada de personas que no tengan el nivel directivo para trabajar con contratos temporales. También, respecto a los servicios de consultores en administración (por ejemplo, asesoramiento general, consultoría financiera, etc.), en la mayoría de los casos se seguirá aplicando la reglamentación vigente que prohíbe a los proveedores extranjeros prestar sus servicios sin establecer una presencia comercial.

El desarrollo de la infraestructura se apoya mayoritariamente en un sector servicios moderno, eficiente y competitivo. La integración productiva de una región como la latinoamericana requiere no sólo la proximidad geográfica, las complementariedades potenciales en materia de recursos y producción y fuentes de suministro regionales especializadas, sino también un sistema sofisticado y eficiente de infraestructura y servicios que establezca los vínculos entre las capacidades productivas de los países.

---

<sup>184</sup> El Artículo X prevé la celebración de “negociaciones multilaterales sobre la cuestión de las medidas de salvaguardia urgentes, basadas en el principio de no discriminación”. Además del Artículo X, los Artículos XII, XIV, XV y XXI también contienen medidas de salvaguardia. Para un análisis de estas medidas véase Hoekman (1993, pp. 29-49).

## Capítulo IX

### MERCADOS: APERTURA, COMPETENCIA Y REGULACIÓN

#### A. INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe, la preocupación por la competencia y el mejoramiento de las instituciones de mercado es un fenómeno reciente. La progresiva eliminación de la protección arancelaria y no arancelaria, es decir de las barreras impuestas por los gobiernos a la competencia de los productos extranjeros en sus mercados, dejó en descubierto las barreras impuestas por los agentes privados. Por consiguiente, ha habido un mayor interés por definir leyes e instituciones que controlen el comportamiento anticompetitivo de los agentes privados, para asegurar el pleno funcionamiento de los mercados domésticos.<sup>185</sup>

Aunque algunos países como Argentina (1923), Brasil (1962), Chile (1959), Colombia (1959) y México (artículo 28 de las constituciones de 1917 y de 1934) hayan adoptado la legislación pertinente con anterioridad, ésta no fue acompañada por la creación de un organismo con la autoridad necesaria para su efectiva implementación.<sup>186</sup> Actualmente, diez países de la región ya han promulgado o revisado su legislación sobre la protección de la competencia: Argentina (1980), Brasil (1991 y 1994), Colombia (1992), Costa Rica (1994), Chile (1979, 1980), Jamaica (1993), México (1992), Panamá (1996), Perú (1991) y Venezuela. En otros la legislación pertinente está en proceso de discusión (Tineo, 1996, pp. 2-6).<sup>187</sup>

Las atribuciones de las autoridades nacionales encargadas de la defensa de la competencia son limitadas en su alcance debido a “fronteras” geográficas y legales, que en la mayoría de los sistemas restringen sus poderes, a ciertas prácticas privadas actual o potencialmente contrarias a la competencia: prácticas concertadas entre empresas, abusos de posición dominante en el mercado, y concentraciones y fusiones que puedan suponer un riesgo para el mercado local. Por ejemplo, en el caso de fusiones o compras de empresas, es frecuente que las autoridades supervisoras de la competencia tengan un papel meramente consultivo u orientador. Solamente en los Estados Unidos la política de defensa de la competencia contiene elementos de “extraterritorialidad”, desde que su mercado se vea afectado directa o indirectamente. En la Unión Europea, la autoridad del supra estado comunitario se circunscribe a la Comunidad; la actuación se limita a las prácticas de los diversos sujetos de derecho que actúan dentro de esa Comunidad, incluidos los Estados miembros (Sánchez del Corral, 1996, pp. 61-62).

---

<sup>185</sup> Las empresas emplean prácticas restrictivas del comercio, actuando individualmente o en grupo, con el objeto de regular o influenciar precios, y la producción, venta y reventa de los productos dentro y fuera del país.

<sup>186</sup> En Tineo (1996) se presenta una extensa bibliografía sobre la legislación relativa a política de competencia en América Latina.

<sup>187</sup> Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, y Trinidad y Tabago.

En la primera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), celebrada en Singapur del 9 al 13 de diciembre de 1996, los participantes acordaron establecer tres grupos de trabajo, que se ocuparían, respectivamente, de examinar la relación entre comercio e inversión; de estudiar las cuestiones que planteen los países miembros sobre la interacción entre comercio y política de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar las áreas que puedan merecer ulterior atención en el marco de la OMC; y de realizar un estudio sobre la transparencia de las prácticas de contratación pública, en el que se tengan en cuenta las políticas nacionales y que sirva de base en cuanto a elaborar elementos para su inclusión en un acuerdo sobre la materia. Las tareas de estos grupos se limitan al ámbito analítico y no incluyen la negociación de normas ni nuevos compromisos.<sup>188</sup>

La definición de un conjunto de normas sobre competencia internacional es un tema que ha estado presente en varios foros multilaterales. Sin embargo, además de que estos intentos concluyeron en fracasos, hay un nítido cambio en los objetivos del presente debate. Éste se caracteriza por un menor hincapié en acciones u organismos para impedir las prácticas comerciales restrictivas de las empresas; una mejor comprensión teórica de las complejas relaciones entre estructura de mercado, dinámica de innovación tecnológica y otros aspectos específicos de la industria, y la mayor importancia otorgada a la armonización internacional de normas, legislaciones y organismos nacionales que se ocupan de la protección de la competencia. Asimismo, los técnicos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) han realizado estudios con el propósito de demostrar que el proceso competitivo es la mejor garantía contra las prácticas comerciales restrictivas de las empresas y que, por lo tanto, la principal tarea de los gobiernos es la adopción de normas multilaterales que aseguren la transparencia en el acceso a los mercados y el trato no discriminatorio de las empresas en lo que respecta a las disputas por mercados.

En los últimos años, ha habido un gran interés por el mercado como institución, y por las maneras de hacerlo más efectivo en la señalización a los agentes económicos de los factores determinantes de sus decisiones de invertir y producir. Además de importantes avances en la microeconomía, la literatura sobre política de competencia se ha convertido en un campo fértil de interconexión entre economía y derecho económico.<sup>189</sup> En este capítulo se presenta un examen preliminar de los intentos por definir reglas multilaterales sobre competencia, en el que se destaca el trabajo realizado por la UNCTAD y más recientemente por la OCDE, y complementado por algunas reflexiones sobre el tema.

## **B. EL SISTEMA INTERNACIONAL DE COMERCIO Y LAS POLÍTICAS SOBRE COMPETENCIA**

Existe un amplio consenso entre economistas y juristas en cuanto a que las prácticas restrictivas de comercio impiden que se concreten los potenciales beneficios de la liberalización comercial. Las propuestas positivas y normativas de la teoría de comercio internacional se basan en el funcionamiento adecuado del mercado, es decir del proceso competitivo. Sin embargo, los rígidos supuestos del modelo de competencia perfecta impedían estudiar las estructuras del mercado. En las últimas décadas, el estudio del proceso competitivo se ha visto facilitado por los avances en las investigaciones sobre microeconomía que otorgaron más realismo a los modelos de mercados competitivos. Merecen especial mención las

---

<sup>188</sup> Los ministros también reconocieron el trabajo realizado por la UNCTAD y otras organizaciones internacionales, tanto en lo que respecta a la política sobre competencia como a la relación entre comercio e inversiones.

<sup>189</sup> Véase Bhagwati (1996); Petersmann (1996); Rodríguez y Williams (1996), que contienen referencias bibliográficas.

investigaciones de William J. Baumol, John C. Panzar y Robert D. Willig, que desarrollaron la teoría de los mercados abiertos a la competencia (*contestable markets*) y de las condiciones necesarias para que las empresas puedan efectivamente ingresar a esos mercados y disputarlos (*contestability*) (Baumol, Panzar y Willig, 1982).

Esta teoría es un posible sustituto de la teoría de la competencia perfecta, que podría aplicarse en un mundo caracterizado por economías de escala y competencia imperfecta. Mientras en el modelo de competencia perfecta, el supuesto fundamental es el comportamiento del empresario como agente económico sin influencia en el precio —que no parece describir el comportamiento general observado en la realidad—, en el modelo de los mercados expuestos a la competencia (“contestables”) el principal supuesto es la libre entrada (y salida) de los mercados. La entrada es libre en el sentido de que las empresas que están en el mercado siempre pueden enfrentarse a competidores potenciales con la misma estructura de costos, que pueden entrar y salir sin incurrir en pérdidas de capital.<sup>190</sup> La estructura de costos de cada industria incide en el desempeño del mercado y la estructura de la industria, determinando el número máximo de empresas.

A diferencia del modelo de competencia perfecta, que se basa en el supuesto de la atomización de los productores, la teoría de mercados abiertos a la competencia (“contestables”) admite diferentes configuraciones dependiendo de la estructura de costos de la industria. Por lo tanto, un mercado puede ser oligopólico y ser abierto a la competencia “contestable” a la vez.

Varios analistas consideran el concepto de “contestabilidad” internacional como un instrumento válido para evaluar cómo y hasta qué punto la conducta de los gobiernos y de las empresas privadas puede reducir la eficiencia económica, por dificultar las condiciones de acceso, ingreso, presencia y salida de empresas de ciertos mercados. El marco analítico tiene la ventaja de permitir controlar la conducta de las empresas sobre la base de las características estructurales de cada industria, como la relación entre costos de transacción y costos de producción, la naturaleza de las barreras a la entrada y la interacción entre tecnologías existentes y tamaño del mercado (Tavares de Araujo, 1995 y 1996).

Por otra parte, el sistema internacional de comercio es un marco normativo regido por el principio de la no discriminación que asegura la competencia en los mercados internacionales en el caso de los bienes. Las empresas disputan un mercado, no solamente por la inversión extranjera directa y la presencia en éste, sino también a través de la exportación de sus mercancías. Como se ha señalado en los capítulos anteriores, en el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT/1947) se hacía referencia específica a la no discriminación entre bienes producidos en territorio nacional e importados; los acuerdos de la Ronda Uruguay extendieron parcialmente la aplicación de los principios de nación más favorecida y de trato nacional a las empresas (Acuerdo general sobre el comercio de servicios, AGCS) y a las personas físicas (AGCS y Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio).

Algunos autores consideran que, en vista de la relación entre comercio e inversión y la dificultad de distinguir el comercio del movimiento de factores en el ámbito de los servicios, al comercio de bienes deberían aplicárseles las mismas normas que al de servicios. Así, de la misma manera que en el AGCS se extendió la aplicación del principio de no discriminación a los prestadores de servicios (empresas prestadoras de servicios), el derecho de establecimiento también debería regir en el caso de las empresas

---

<sup>190</sup> El supuesto de libre entrada y salida tampoco describe la situación de algunas industrias, dado que en la teoría no se analizan los problemas asociados con interacciones estratégicas y los costos irrecuperables (*sunk costs*) (Spence, 1983).

productoras de bienes. Por una parte, la revolución tecnológica ha permitido una gran dispersión internacional en la localización de la producción de partes e insumos de servicios. La necesidad de producir de acuerdo con las especificaciones de los consumidores conduce a la ubicación de algunas actividades productivas cerca de los mercados. Por otra, la automatización de la producción incrementó la proporción de insumos de servicios, de manera que el desempeño de las actividades productivas en un proceso globalizado puede describirse, en último término, como una cadena de insumos de servicios (véase el capítulo VIII).

La extensión del principio de no discriminación a las empresas restringiría la posibilidad de los Estados de discriminar entre distintas empresas por propiedad de capital o por la localización en su territorio. El trato de nación más favorecida implica el no favorecer a empresas de determinados países, mientras que el trato nacional eliminaría la posibilidad de favorecer a empresas nacionales en la concesión de créditos y subsidios o en compras gubernamentales. La OMC pasaría entonces a ser el foro encargado de regular la competencia o la apertura de los mercados a la competencia ("su contestabilidad").

### **C. EL ESTABLECIMIENTO DE REGLAS MULTILATERALES <sup>191</sup>**

#### **1. El control de las barreras impuestas por los agentes privados**

El control de los efectos de las prácticas restrictivas en lo que respecta a los flujos de comercio era uno de los objetivos del primer intento de creación de una organización internacional de comercio. La Carta de La Habana de 1948, disponía en el capítulo V que los Estados debían tomar las medidas apropiadas para impedir que las prácticas restrictivas del comercio pudieran afectar al comercio internacional, al limitar la competencia. En la Carta no se incluían disposiciones que impidieran la existencia de ninguna conducta empresarial en particular; su único propósito era limitar los impactos negativos de las acciones anticompetitivas, por lo que contenía diversos principios y reglas, y en ella se preveían mecanismos de consulta, investigación y medidas conjuntas de reparación.

En 1953, otro intento de aprobar una convención multilateral sobre las prácticas restrictivas del comercio en el marco del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) tampoco tuvo éxito, por falta de apoyo de los países industrializados. El informe del Comité ad hoc sobre prácticas comerciales restrictivas contenía propuestas de un código internacional esencialmente basadas en los principios definidos en el capítulo V de la Carta de La Habana.

Posteriormente, el trabajo iniciado en 1955 en el GATT permitió la adopción de procedimientos de notificaciones y consultas especiales sobre conflictos de interés para los países en el área de las prácticas restrictivas del comercio.<sup>192</sup> Los procedimientos previstos no se aplicaron nunca. En 1967, en el marco de la OCDE, los países industrializados adoptaron una recomendación sobre la cooperación entre países miembros sobre las prácticas restrictivas del comercio que afectaban el comercio internacional, incluidos los procedimientos de notificación y consulta con vista a identificar soluciones mutuamente aceptables para esos problemas.

---

<sup>191</sup> Esta sección está basada en UNCTAD (1985, pp. 112-116).

<sup>192</sup> El Acuerdo General no contiene obligaciones sobre las prácticas restrictivas del comercio, aunque en virtud del artículo XXIX las partes contratantes se comprometen a "observar, en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI inclusive y en el capítulo IX de la Carta de La Habana".

Desde 1968, se retomó el debate en el ámbito de la UNCTAD. En el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD II) los países acordaron solicitar a su Secretaría un estudio sobre las prácticas restrictivas del comercio de las empresas privadas de los países desarrollados, en el que se prestara especial atención a los efectos de tales prácticas en las exportaciones de interés para los países en desarrollo. En 1972, durante la UNCTAD III, realizada en Santiago, se decidió establecer un grupo de expertos especial sobre el tema. Sobre la base de los informes de ese grupo, durante la UNCTAD IV (1976) los gobiernos consideraron conveniente formular un conjunto de principios y normas multilaterales para el control de las prácticas restrictivas del comercio, incluidas las acciones de las empresas transnacionales que incidieran negativamente en el comercio internacional, particularmente de los países en desarrollo.

Más tarde, en 1980, la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó un Conjunto de principios y normas para el control de las prácticas comerciales restrictivas que no tenían carácter vinculante.<sup>193</sup> En la resolución pertinente se ofrecen recomendaciones a los Estados y las empresas, y se prevén procedimientos de consultas internacionales sobre el tema. La adopción de los principios y reglas dio lugar a la creación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre Prácticas Comerciales Restrictivas, que se reunió en tres oportunidades entre 1985 y 1995 para examinar todos sus aspectos. En la última conferencia pasó a llamarse Grupo Intergubernamental sobre Derecho y Política de Competencia.

El objetivo fundamental del Conjunto de Principios y Reglas es evitar que las prácticas restrictivas del comercio impidan o anulen la consecución de los beneficios resultantes de la liberalización de las barreras arancelarias y no arancelarias que limitan al comercio mundial, en particular el de los países en desarrollo. Otro de sus propósitos es facilitar el comercio internacional y el desarrollo, entre otras cosas, mediante el fomento de la competencia, y las innovaciones y el control del poder económico (UNCTAD, 1996, p. 5). Los principios y reglas se aplican a todas las empresas, incluidas las transnacionales, independientemente de si son privadas o estatales.

## **2. El control de las barreras impuestas por los agentes públicos**

Desde hace muchos años la OCDE viene ocupándose de la cooperación internacional en materia de defensa de la competencia, prestando atención especial a los efectos que podrían tener las prácticas anticompetitivas para el comercio internacional.<sup>194</sup> En sus estudios analíticos, la OCDE considera que la relación entre comercio e inversión exige que el tema del acceso al mercado sea enfocado de manera mucho más amplia de la que prevalecía hasta la conclusión de la Ronda Uruguay. Para esa Organización, en el actual contexto la principal preocupación de los foros intergubernamentales debería ser la eliminación gradual de las medidas definidas por los gobiernos y las prácticas privadas, que impiden el funcionamiento eficiente de los mercados y restringen la apertura de los mercados nacionales a la competencia global (OCDE, 1996a y 1996b).

La OCDE adoptó el concepto de apertura a la competencia, “contestabilidad” de los mercados, para sus propuestas de cooperación internacional en políticas de competencia. Desde la perspectiva de las

---

<sup>193</sup> Resolución 35/63 de 5 de diciembre de 1980.

<sup>194</sup> La “Recomendación de la OCDE para la cooperación entre los Estados miembros sobre las prácticas anticompetitivas que afecten al comercio internacional”, constituye un marco de actuación para los Estados en sus eventuales actividades de cooperación con otros Estados (OCDE), “Revised Recommendation of the Council Concerning Co-operation between Member Countries on Anticompetitive Practices Affecting International Trade” (C(95)130/FINAL), París, 27-28 de julio de 1995 [http://www.oecd.org].

nuevas dimensiones del acceso al mercado, el término mercados abiertos a la competencia (“internacionalmente contestables”) describiría, en el caso ideal, un mercado no sujeto a medidas públicas o privadas que limiten el proceso competitivo. Por lo tanto, las políticas y reglas que enmarcan el sistema internacional de comercio deben incluir la promoción de este tipo de mercados. La apertura de los mercados a la competencia internacional (“contestabilidad” internacional) definiría una etapa más avanzada de la competencia internacional, dado que las barreras a dicha apertura (“contestabilidad”) incluyen, además de las tradicionales (arancelarias y paraarancelarias), la imposición de condiciones a la inversión, el trato a los servicios o los proveedores de servicios, la regulación nacional —entre otras cosas mediante la legislación—, y los procedimientos de control de fusiones entre empresas de países distintos, así como de las prácticas privadas anticompetitivas.

Son varias las justificaciones para cambiar el enfoque de la liberalización comercial hasta ahora asociado con los esfuerzos de formulación de reglas de supresión de las barreras explícitas al comercio, hacia una consideración más amplia del impacto de varios instrumentos de política en la competencia internacional y en la operación de los mercados internacionales. Una de ellas es la globalización de la producción que torna más difícil la determinación de la nacionalidad del producto y de la empresa y, por lo tanto, reduciría la eficacia de los instrumentos destinados a la promoción de empresas nacionales por parte de los gobiernos. Sin embargo, no se cuestiona la legitimidad de los intereses nacionales de impulsar el empleo, la inversión y las actividades económicas. La OCDE sugiere que en el nuevo contexto globalizado, las mejores reglas son las que se concentran en el impacto de las políticas en la operación de los mercados globales, independientemente de la "nacionalidad" de los productos o de las empresas involucradas.

Asimismo, algunos autores sugieren que en una economía globalizada los intereses económicos de cada nación están íntimamente relacionados, de manera que cualquier medida que influya significativamente en las decisiones productivas de una empresa se convierte de inmediato en un motivo de preocupación para los gobiernos de otros países y para la comunidad internacional como un todo.

Además, el objetivo de un sistema de comercio global es promover la eficiencia y el crecimiento económicos. Por lo tanto, la competencia global entre empresas debería traducirse en una asignación eficiente de los recursos, tanto en términos estáticos como dinámicos. Asimismo, todas las empresas deberían contar con un acceso equivalente a los insumos, recursos y consumidores y recibir, además, trato equivalente en virtud de la regulación nacional, de tal manera que no se discrimine por propiedad del capital o la nacionalidad de los insumos utilizados por las empresas. La discriminación podría resultar desventajosa para las empresas más eficientes, de tal modo que los consumidores terminarían pagando precios más elevados o recibiendo productos de calidad inferior.

Las políticas sobre comercio y competencia tradicionalmente han compartido el objetivo de lograr una asignación eficiente de recursos, entre países y dentro de ellos, pero algunas veces los instrumentos de las primeras pueden entrar en conflicto con los de las segundas. Si el mayor impedimento para que se logren avances significativos en la armonización de las legislaciones nacionales sobre competencia, es la falta de una visión común de las funciones básicas de una política sobre dicha materia, esto podría encontrarse en la identificación de los factores que determinan la apertura internacional de los mercados (su “contestabilidad”).

#### D. LOS COMPROMISOS MULTILATERALES, LAS POLÍTICAS DE COMPETENCIA Y EL PROCESO DE DESARROLLO

El gran problema para los países en desarrollo, y los latinoamericanos en particular, es conciliar la necesidad de promover la competencia en los mercados con los objetivos de iniciar nuevas actividades industriales, que les ayuden a diversificar su oferta exportable, incorporando en ella a productos de elasticidad-ingreso más elevada y uso más intensivo de tecnología. En otras palabras, es importante estudiar el tema considerando las necesidades de garantizar la competencia en los mercados nacionales y, al mismo tiempo, salvaguardar el proceso de desarrollo económico y social de los países de la región. Como se ha señalado, los compromisos de asegurar una amplia apertura de los mercados nacionales (su "contestabilidad") para que cualquiera empresa pueda entrar y competir en ellos impondrán claras limitaciones al empleo de políticas industriales, por lo menos de las que discriminen entre empresas.

La ausencia de normas multilaterales sobre política de competencia tampoco ayuda a los países más débiles, que pueden verse amenazados por la extraterritorialidad de las legislaciones de los países más poderosos o por instrumentos unilaterales justificados bajo el concepto vago de "comercio equilibrado" (*fair trade*).

La integración regional ha desempeñado en América Latina un rol positivo en la promoción del desarrollo de políticas nacionales de defensa de la competencia y en el intercambio y cooperación entre organismos que regulan la competencia en la región.<sup>195</sup> Hay un creciente reconocimiento de que las políticas efectivas sobre competencia son precondiciones para que los países puedan beneficiarse de la integración de los mercados y de la liberalización comercial. En un seminario reciente sobre el tema, los países latinoamericanos representados concluyeron que i) el estado actual del debate muestra una tendencia a la convergencia de políticas y la armonización de pautas en materia de defensa de la competencia entre los países; y ii) la aplicación de las leyes debe estar basada en un análisis económico riguroso, pero tener la flexibilidad necesaria para responder a las condiciones específicas de cada país, a las nuevas circunstancias económicas y a la globalización creciente de los mercados, a fin de ofrecer a las empresas un conjunto de reglas claras y coherentes.<sup>196</sup>

---

<sup>195</sup> Es importante recordar que la armonización de las políticas sobre competencia está siendo analizada por uno de los grupos de trabajo técnicos creados en el ámbito de la formación del Área de Libre Comercio de las Américas.

<sup>196</sup> Seminario sobre la economía emergente de mercado, organizado por la OCDE y celebrado en Buenos Aires del 28 al 30 de octubre de 1996.



## BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, Manuel (1993), *Política comercial y transformación productiva (LC/R.1293)*, Santiago de Chile, agosto.
- Agosin, Manuel y Roberto Alvarez (1997), "La inserción internacional de la economía chilena: límites y oportunidades", Santiago de Chile, Centro de Productividad Industrial (CEPRI), mayo, inédito.
- Akyüz, Yilmaz (1996), *New Trends in Japanese Trade and FDI: Post-Industrial Transformation and Policy Challenges*, East Asian Development: Lessons for a New Global Environment, Study N° 1 (UNCTAD/OSG/STUDY.1), Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1997), *La situación del proceso de integración en 1996 (ALADI/SEC/Estudio 101)*, Montevideo, mayo.
- Banco Asiático de Desarrollo (1996), "The Emerging Global Trading Environment: Economic Implications for Developing Asia", estudios de países (Bangladesh, China, Filipinas, India, Malasia, Pakistán, Sri Lanka, Tailandia), presentados en la Conferencia "Study of the Emerging Trading Environment and Developing Asia Conference on Country Studies", Manila, agosto.
- Banco Central de Chile (1997), *Indicadores de comercio exterior*, Santiago de Chile, febrero.
- Baumol, William J., John C. Panzar y Robert D. Willig (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovitch.
- Bhagwati, Jagdish (1996), "Introduction", *Fair Trade and Harmonization (Prerequisites for Free Trade?)*, J. Bhagwati y R. Hudec (comps.), Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- (1984), "Splintering and disembodiment of services and developing nations", *The World Economy*, junio.
- Borras, Michael (1994), *Who is Us: Foreign Participation in US-Funded R&D*, BRIE Research Note, Berkeley, California, BRIE.
- Brasil, Ministerio de Relaciones Exteriores (1996), *Boletim de integração latinoamericana*, N° 19, Brasilia, julio-diciembre.
- Brown, D. K. y otros (1995), "Computational Analysis of Goods and Services Liberalization in the Uruguay Round", documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial "The Uruguay Round and the Developing Countries", Washington, D.C., enero.
- Business Week* (1997a), "Alan Greenspan's brave new world", 14 de julio.
- (1997b), "The stateless corporation", 14 de mayo.
- (1997c), "Where wealth surged in the 90s among a thin slice of households", 25 de agosto.
- Carreau, D., P. Juillard y T. Flory (1980), *Droit international économique*, París, Librairie Générale de Droit de Jurisprudence.
- Castilla Domingo, Manuel (1997), "La armonización tributaria en la integración de las economías más pequeñas", *IX Seminario Regional de Política Fiscal* (Santiago de Chile, 27-29 de enero de 1997), Santiago de Chile.
- CCI (Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC)/ Commonwealth Secretariat (1996), *Guía de la Ronda Uruguay para la comunidad empresarial*, Ginebra.

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1997a), *Centroamérica: evolución de la integración económica durante 1996* (LC/MEX/L.321), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, 3 de marzo.
- (1997b), *U.S. Barriers to Latin American and Caribbean Exports, 1996* (LC/WAS/L.43), Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington.
- (1997c), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1996* (LC/G.1958-P), Santiago de Chile. Publicación de Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.7.
- (1997d), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1996-1997* (LC/G.1968-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.2.
- (1997e), *Summary of Caribbean economic performance, 1996* (LC/CAR/G.502), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.
- (1996a), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1996* (LC/G.1941), Santiago de Chile, diciembre.
- (1996b), *El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: retos y oportunidades para América Latina y el Caribe* (LC/R.1588/Rev.1), Santiago de Chile, 27 de diciembre.
- (1996c), *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995* (LC/G.1925/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.3.
- (1996d), *El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: retos y oportunidades para América Latina y el Caribe* (LC/R.1588/Rev.1), Santiago de Chile, diciembre.
- (1996e), *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía* (LC/G.1898/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.2.
- (1996f), *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1995-1996* (LC/G.1929-P), Santiago de Chile. Publicación de Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.12.
- (1995a), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial* (LC/G.1800/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.95.II.G.6.
- (1995b), *El acuerdo agrícola y sus implicaciones para América Latina en el acceso a los mercados* (LC/R.1586), Santiago de Chile, diciembre.
- (1995c), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1995* (LC/G.1890), Santiago de Chile, octubre.
- Chanda, Rupa (1996), "Implications of the Uruguay Round for Kenya" (WP/96/8), Washington, D.C., Policy Development and Review Department, Fondo Monetario Internacional.
- Chile, Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción (1996), *Programa de Innovación Tecnológica (1996-2000)*, serie Documentos, Santiago de Chile, Secretaría Ejecutiva del Programa de Innovación Tecnológica, julio.
- Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores (1997a), "Estado de avance de las negociaciones económicas internacionales", Santiago de Chile.
- (1997b), "1996: Balance de negociaciones económicas internacionales de Chile", Santiago de Chile.
- Claessens, S.M. y Sudarshan Gooptu (1993), "Portfolio Investment in Developing Countries", World Bank Discussion Paper, N° 228, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Cohen, Stephen S. (1994), *Competitiveness: A Reply to Krugman*, BRIE Research Note, Berkeley, California, BRIE.
- Comisión de Comercio Internacional (1996a), *General Agreement on Trade in Services (GATS): Examination of South American Trading Partner's Schedules of Commitments*, Publication N° 3007, Washington, D.C.

- (1996b), *General Agreement on Trade in Services: Examination of Major Trading Partner's Schedules of Commitment*, Publication N° 2940, Washington, D.C.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1993), "Relaciones con los países de Europa central y oriental", *Boletín de las Comunidades Europeas*, N° 6, Bruselas.
- Cordón Ezquerro, Teodoro (1997), "El proceso de armonización fiscal en la Unión Europea", *IX Seminario Regional de Política Fiscal* (Santiago de Chile, 27-29 de enero de 1997), Santiago de Chile, CEPAL.
- Cowhey, Peter F. y Jonathan D. Aronson (1993), *Managing the World Economy*, Nueva York, Council of Foreign Relations Press.
- CSIER (Centre for the Study of International Economic Relations) (1996), *The Impact of the Uruguay Round on the Developing Countries*, vols. II, III y IV de Africa, Asia y América Latina y el Caribe, respectivamente.
- Donovan, Peter (1996), *Impact of the Uruguay Round on Selected African Countries* (RAF/94/A34), informes preparados para el proyecto UNCTAD/Holanda "Post-Uruguay Round Assistance to African Countries", Malawi, Ghana y Namibia.
- Dunning, John H. (1993), *The Globalization of Business. The Challenge of the 1990s* Londres, Routledge.
- El Mercurio* (1997), "Corma denuncia nueva ola de proteccionismo en EE.UU.", Santiago de Chile, 28 de junio.
- Estados Unidos (1997a), *Economic Report of the President*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, febrero.
- (1997b), Departamento de Comercio, Oficina de Análisis Económicos, "Official NBER Business Cycle Dates" [<http://www.nber.org/cycles.htm>].
- (1997c), *Press Release*, 28 de agosto (BEA 97-26) [<http://www.bea.doc.gov/bea/newsrel/gdp297.txt>].
- (1997d), *Survey of Current Business*, Washington, D.C., Departamento de Comercio, agosto.
- (1997e), *Economy at a Glance*, Oficina de Estadísticas Laborales, Departamento de Trabajo [<http://stats.bls.gov/eag.table.html>].
- Figueroa, Isabel (1997), *Principales rasgos de la inserción de Chile en la economía mundial, 1996*, Santiago de Chile, DIRECON/MRE, mayo.
- Finger, J. Michael, Merlinda D. Ingco y Ulrich Reincke (1996), *The Uruguay Round, Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (1996), *Perspectivas de la economía mundial*, Washington, D.C., mayo.
- (1994), *The Uruguay Round and Beyond*, vols. 1 y 2, World Economic and Financial Surveys, International Trade Policies, Washington, D.C.
- François, Joseph F., Bradley McDonald y HDkan Nordström (1995), "Assessing the Uruguay Round", documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial "The Uruguay Round and the Developing Countries", Washington, D.C., enero.
- Gana, Eduardo (cons.) (1997), Promoción de los vínculos económicos entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe (LC/R.1728), Santiago de Chile, CEPAL, junio.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1994a), *Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos jurídicos* Ginebra.
- (1994b), *Developing Countries and the Uruguay Round: An Overview* (COM.TD/W/512), Ginebra, 10 de noviembre.
- (1994c), "Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, acceso de bienes y servicios a los mercados: visión general de los resultados", Ginebra, Secretaría del GATT, noviembre.

- Gazeta mercantil latinoamericana* (1997a), "Investimentos conjuntos superam os US\$ 2 bilhões", año 2, Nº 71, 18-24 de agosto.
- (1997b), "YPF sonda o mercado", año 2, Nº 71, 18-24 de agosto.
- (1997c), "Financiamiento facilitou importações em 1996", 11 de marzo.
- (1997d), "MP afeta 70% das importações do Mercosul", 7 de mayo.
- González Cano, Hugo (1997), "Situación arancelaria y tributaria del Mercosur", *IX Seminario Regional de Política Fiscal. Compendio de documentos* (Santiago de Chile, 27-29 de enero de 1997), Santiago de Chile, 1997.
- Gutman, Graciela y Luis Mioti (1996), Exportaciones agroindustriales de América Latina y el Caribe: especialización, competitividad y oportunidades comerciales en los mercados de la OCDE (LC/L.964), Santiago de Chile, CEPAL, agosto.
- Guzmán-Barrón S., César (1997), "Comercio exterior", Lima, inédito.
- Håkansson, Hakån and Iván Snehota (1989), "No business is an island: The network concept of business strategy", *Scandinavian Journal of Management*, vol. 5, Nº 3.
- Harker, T., Sidya Ould El-Hadj y Lucio Vinhas de Souza (1996), "Los países del Caribe y el Área de Libre Comercio de las Américas", *Revista de la CEPAL*, Nº 59 (LC/G.1931-P), Santiago de Chile, agosto.
- Harrison, Glenn W., T. F. Rutheford y David G. Tarr (1995), "Quantifying the Uruguay Round", documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial "The Uruguay Round and the Developing Countries", Washington, D.C., enero.
- Hart, Michael (1994), *Whither NAFTA to Expand or to Deepen? Free Trade Area for the Americas: Issues in Economics*, Ottawa, Centre for Trade Policy and Law, Baylor University, 11-12 de noviembre.
- Heirman, Jan y Veronica Silva (1997), "El acceso a los mercados de bienes: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe", documento preparado para el Seminario Regional de Política Comercial, Santiago de Chile, julio.
- Hoe, Lim Aik (1996), "The Uruguay Round and Developing Countries. A Non-technical Review of the Findings of some of the Main Empirical Studies", Working Paper Nº 1, Grupo de los Quince, noviembre.
- Hoekman, Bernard (1995), "Tentative First Steps: An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", Policy Research Working Paper, Nº 1455, Washington, D.C., Banco Mundial.
- (1993), "Safeguard provisions and international trade agreements involving services", *The World Economy*, vol. 16, Nº 1, enero.
- Hoekman, Bernard y Carlos A. Primo Braga (1997), *Protection and Trade in Services: A Survey*, Policy Research Working Paper, Nº 1747, Washington D.C., Banco Mundial, abril.
- Hoekman, Bernard y Pierre Sauvé (1994), *Liberalizing Trade in Services*, World Bank Discussion Paper, Nº 243, Washington, D.C., Banco Mundial.
- ICE (Instituto de Comercio Exterior) (1996), "Internacionalización de la producción: inversión directa, multinacionales y comercio intra-empresa", *Boletín económico*, Nº 2496, Madrid, abril.
- Ingco, Melinda D. (1995), "Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round: One Step Forward, One Step Back?", documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial "The Uruguay Round and the Developing Countries", Washington, D.C., enero.
- Izam, Miguel (1997), Evolución, análisis y perspectivas del Mercado Común del Sur (LC/R.1706), Santiago de Chile, CEPAL, 24 de enero.
- Jackson, John H. y Richard O. Cunningham (1985), "Introduction", *International Trade Policy: The Lawyers' Perspective*, J. Jackson, Richard O. Cunningham y Claude Fontheim (comps.), Nueva York, Matthew Bender.
- JUNAC (Junta del Acuerdo de Cartagena) (1996), *Informativo andino*, Nº 10, Lima, octubre.

- Kenwood, A.G. y A.L. Lougheed (1983), *The Growth of International Economy 1829-1980*, Londres, George Allen & Unwin.
- Kregel, J.A. (1996), "Some risks and implications of financial globalization for national policy autonomy", *UNCTAD Review* (UNCTAD/SGO/10), Ginebra, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.97.II.D.2.
- Krugman, Paul y Robert Lawrence (1994), "Trade, jobs and wages", *Scientific American*, abril.
- Kuwayama, Mikio (1997a), El fomento de las relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe (LC/R.1718), Santiago de Chile, CEPAL.
- (1997b), "El acceso a los mercados de servicios: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe", documento preparado para el Seminario Regional de Política Comercial, Santiago de Chile, julio.
- Laird, Sam (1997), "Mercosur: Objectives and Achievements", (Merco5), 21 de mayo, inédito.
- Lechner, Norbert (1997), "Tres formas de coordinación social", *Revista de la CEPAL*, N° 61 (LC/G.1955-P), Santiago de Chile, abril.
- Machado, Joao Bosco M. (1996), "Dilemas da consolidação de uma Uniao Aduaneira", Rio de Janeiro.
- Mandel, Michael J. (1997), "The new business cycle", *Business Week*, 31 de marzo.
- Marques, Renato L.R. (1996), "MERCOSUL 95/96: um balanço", *Boletim de integração latinoamericana*, N° 19, Brasilia, julio-diciembre.
- Mayorga, Roberto L. (1996), "Evolución y desarrollos recientes de la inversión extranjera en América Latina, regímenes de inversión extranjera en las Américas, desafíos normativos", documento presentado en el Seminario sobre políticas y normas multilaterales de inversión en América Latina, Rio de Janeiro, julio.
- Mytelka, Lynn Krieger (comp.) (1991), *Strategic Partnership*, Londres, Pinter Publishers.
- Naciones Unidas (1997), *Estudio económico y social mundial, 1997* (E/1997/50; ST/ESA/256), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.C.1.
- (1996), *Estudio económico y social mundial, 1996* (E/1996/60; ST/ESA/247), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.C.1.
- Nandakumar, T. (1997), "International spice marketing and the Uruguay Round Agreements", *International Trade Forum*, N° 1 (ITC UNCTAD/WTO), Ginebra.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (1996a), *The Knowledge-Based Economy* (OCDE/GD(96)102), París.
- (1996b), *The International Contestability of Markets. Economic Perspectives: Issues Paper*, París.
- (1996c), *Trade and Competition: Frictions After the Uruguay Round*, París.
- (1994), *The New World Trading System. Readings*, París.
- (1992), *The Dynamic Asian Economies and International Direct Investment* (SG/IW/CIME(92)4), París.
- OEA (Organización de los Estados Americanos) (1997), "Disposiciones sobre el Comercio de Servicios en los Acuerdos de Comercio e Integración del Hemisferio Occidental", Washington, D.C.
- Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (s/f), "The economic effects of NAFTA", *Study on the Operation and Effect of the North American Free Trade Agreement* [[http://www.sice.oas.org/forum/p\\_sector/govt/nafta\\_repe/chap1\\_1.stm#summary](http://www.sice.oas.org/forum/p_sector/govt/nafta_repe/chap1_1.stm#summary)].
- Ohmae, Kenichi (1993), "The rise of the region state", *Foreign Affairs*, vol. 72, N° 2.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (1997a), "Visión general del comercio mundial en 1996 y perspectivas para 1997", *FOCUS*, N° 18, Ginebra.
- (1997b), *FOCUS*, N° 15, Ginebra, enero.
- (1997c), "Se acuerda la supresión de los derechos de aduana sobre los productos informáticos para el año 2000", *FOCUS*, N° 17, Ginebra, marzo.

- (1997d), "US, Brazil ask for panels", *FOCUS*, N° 20, Ginebra.
- (1997e), *Trade Policy Review: Paraguay. Report by the Secretariat* (WT/TPR/S/26), Ginebra, 12 de junio. Disponible también en la página del Web de la OMC.
- (1997f), *Press Release* (Press/71), Ginebra, abril.
- (1996), *Informe anual*, Ginebra.
- (1995), *Comercio internacional. Tendencias y estadísticas* Ginebra.
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1996), *Assessment of the Impact of the Uruguay Round Agreements on Manufacturing Industries in Selected African Countries*, informe del proyecto YA/RAF/95/x32 preparado para los gobiernos de Zambia, Uganda, Tanzania y Mozambique, noviembre.
- Ostry, Sylvia y Richard Nelson (1995), *Techno-Nationalism and Techno-Globalism, Conflict and Cooperation*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Pauly, Louis y Simon Reich (1997), "National structures and multinational corporate behavior: Enduring differences in the age of globalization", *International Organization*, vol. 51, N° 1.
- Petersmann, Ernst-Ulrich (1996) "International competition rules for governments and for private business. The case for linking future WTO negotiations on investment, competition and environmental rules to reforms of anti-dumping laws", *Journal of World Trade*, vol. 30, N° 3.
- Porter, Michael (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Javier Vergara Editor.
- Presidencia de Colombia (1997a), "Colombia modifica temporalmente sus aranceles para importación", *Informe económico*, N° 13, Santafé de Bogotá, marzo.
- (1997b), "Protección a textileras", *Noticias*, Santafé de Bogotá, marzo.
- (1997c), "Gobierno estadounidense levanta el embargo atunero a Colombia", *Noticias*, Santafé de Bogotá, 30 de julio.
- (1996), "Gobierno toma medidas contra la competencia desleal", *Informe económico*, año 2, N° 21, Santafé de Bogotá, 21 de junio.
- Reich, Robert (1992), *The Work of Nations*, Nueva York, Vintage Books.
- (1983), "Beyond free trade", *Foreign Affairs*.
- Revista brasileira de comercio exterior* (1997), "O papel do Mercosul no desenvolvimento da América Latina", vol. 12, N° 50, Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, enero-marzo.
- Rodriguez, A. R., y Mark D. Williams (1996), "The International Harmonization of Competition Policy: An Analytical Framework", inédito.
- Sachs, Jeffrey y Howard Shatz (1994), "Trade and jobs in U.S. manufacturing", *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Sáez, Raul (1995), "Los acuerdos de la Ronda Uruguay y Chile", *Colección estudios CIEPLAN*, N° 40, Santiago de Chile, marzo.
- Samuels, M.A. y P.J. Fekete (1997), "The WTO's ruling on bananas and its broader implications", *CSI Reports*, N° 3, Occasional paper, Asociación Estadounidense de industrias de servicio, julio.
- Sánchez del Corral, Fernando Lanzas (1996), "La cooperación internacional en defensa de la competencia: estado actual y perspectivas", *Revista del CE. Número especial sobre defensa de la competencia*, N° 750, febrero.
- Secretaría de la CARICOM (1997), *Brief Status Report on the Implementation of the CARICOM Single Market and Economy*, Georgetown, 13 de marzo.
- Shiells, Clinton R., Arvind Subramanian y Peter Uimonen (1996), "Effects of the Uruguay Round on Egypt and Morocco" (WP/96/7), Washington, D.C., Policy Development and Review Department, Fondo Monetario Internacional (FMI), enero.

- SIECA (Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana) (1997), *Propuesta sobre principios, procedimientos y organización para la formulación y ejecución de la política externa del Mercado Común Centroamericano*, Ciudad de Guatemala, 13 de febrero.
- (1996), *Estado de avance de la agenda de política comercial externa de Centroamérica*, Ciudad de Guatemala, 30 de agosto.
- Smith, Peter H. (1996), *Talons of the Eagle*, Nueva York, Oxford University Press.
- Spence, Michael (1983), "Contestable markets and the theory of industry structure: A review article", *Journal of Economic Literature*, vol. 21, septiembre.
- Srinivasan, T.N. (1996), *Developing Countries and the Multilateral Trading System: From GATT (1947) to the Uruguay Round and the Future Beyond*, Washington, D.C., Instituto de Desarrollo Económico (IDE).
- Storper, Michael (1995), "Territories, flows and hierarchies in the global economy", *Aussenwirtschaft*, vol. 50.
- Tavares de Araujo, José (1996), "The Use of Economic Indicators as Competition Policy Instruments", inédito.
- (1995), *Contestability and Economic Integration in the Western Hemisphere* inédito.
- Tavares de Araujo, José y Luis Tineo (1997), "The Harmonization of Competition Policies Among Mercosur Countries", documento presentado al Seminario Regional de Política Comercial, Santiago de Chile, junio.
- Tercer mundo económico* (1997), "Órgano de Apelación respalda el grupo especial", vol. 1, N° 98, junio.
- The Economist* (1997), "Survey European Union", 31 de mayo.
- (1996), "A survey of the world economy", 28 de septiembre.
- Tineo, Luis (1996), "Competition Policy and Law in Latin America: From Distributive to Efficient Market Regulations", documento presentado en el seminario "Emerging Market Economy Forum Workshop on Competition Policy and Enforcement", Buenos Aires, octubre.
- Tussie, Diana (1996), "Políticas comerciales y compromisos en la Organización Mundial del Comercio" (LC/R.1672), Santiago de Chile, julio.
- Tyson, Laura D'Andrea (1992), *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington, D.C, Institute for International Economics, noviembre.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) (1997), *Trade and Development Report, 1997* (UNCTAD/TDR/17), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.97.II.D.8.
- (1996a), *World Investment Report, 1996* (UNCTAD/DTCI/32), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.96.II.A.14.
- (1996b), *Strengthening the participation of developing countries in world trade and the multilateral trading system*(TF/375/Rev.1), Ginebra.
- (1996c), *Expansion of Trading Opportunities to the Year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: Implications of the Uruguay Round and Adaptation of Export Strategies* (UNCTAD/ITD/21), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.96.0.7.
- (1996d), "Cuestiones relativas al derecho y a la política de competencia", documento presentado en la Conferencia UNCTAD/SELA sobre Política de Competencia, Caracas, noviembre.
- (1995a), *Expansion of Trading Opportunities to the Year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: National Strategies and Institutional Frameworks for Export Expansion* (UNCTAD/ITD/13), Nueva York.
- (1995b), *New and Emerging Issues on the International Trade Agenda* (TD/B/EX (10)/ CRP.1), Nueva York, 2 de marzo.
- (1994), *Impacto de los Acuerdos de la Ronda Uruguay sobre la Economía Dominicana*, Santo Domingo, Secretariado Técnico de la Presidencia.

- (1985), *The History of UNCTAD, 1964-1984* (UNCTAD/OSG/286), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.85.II.D.6.
- Vaillant, Marcel (1995), *El GATT 94 y la Organización Mundial del Comercio. Una nueva agenda para Uruguay* (LC/MVD/R.125./Rev.1), Montevideo, Oficina de la CEPAL en Montevideo, abril.
- Ventura-Dias, Vivianne y José Carlos S. Mattos (1997), "El nuevo contexto económico e institucional del comercio: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe", documento preparado para el Seminario Regional de Política Comercial, Santiago de Chile, julio.
- Wolff, A.W. (1994), "Comment", *Managing the World Economy. Fifty Years After Bretton Woods*, P.B. Kenen, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Yamazawa, Ippei (1997), "APEC's liberalization and impediments in Japan. Overview of Services Trade", Working Paper series 96/97, N° 9, IDE APEC Study Center.
- Yeats, Alexander J. (1996), "Does Mercosur's trade performance justify concerns about the effects of regional trade arrangements?", Washington, D.C., Banco Mundial.

**ANEXO ESTADÍSTICO**

## PRESENTACIÓN Y NOTAS EXPLICATIVAS

En los cuadros de este anexo estadístico se presenta información sobre las importaciones y exportaciones de un conjunto de países de la región durante el período 1965-1996, organizada de acuerdo con las categorías propuestas en la versión anterior de este Panorama (CEPAL, 1996, pp. 217 a 225). En el cuadro siguiente (Clasificación adoptada) figura una síntesis de las características que presentan tales categorías y se reseñan además los nombres completos de cada grupo de productos, que por razones de espacio aparecen abreviados en los cuadros estadísticos.

La clasificación se ha efectuado sobre la base de productos definidos a 3 y 4 dígitos de la CUCI Rev.1 y la información de base para los bienes se ha tomado de COMTRADE (al 6 de noviembre de 1997).<sup>197198</sup> Las exportaciones se presentan en valores fob y las importaciones en valores cif. Desde 1992, México registra la "maquila" como dato del comercio de bienes, anteriormente registrada como servicios.

### Los cuadros estadísticos:

Los cuadros 1A, 1B y 1C, incluyen la suma de los 21 países listados en la nota a/, que figura a continuación con los datos disponibles para cada país. Los cuadros 2A, 2B y 2C, cumplen con el mismo criterio, excluido México.

En los cuadros B y C, relativos a las **áreas de destino**, puede aparecer una distribución porcentual entre tales áreas aunque el valor indicado sea 0, por tratarse de una cifra insignificante en términos de millones de dólares. Cabe aclarar que, en estos cuadros, la región incluye a los 21 países listados en la nota a/ que figura a continuación, además de: Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, St. Kitts y Nevis y Suriname. Asia incluye a Australia, China, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, la provincia china de Taiwán, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

Las diferencias entre las sumas porcentuales y el 100% en el total se deben a redondeos.

Nota a/ Se incluye a los siguientes países: Argentina, Bahamas\*\*, Barbados, Bolivia, Brasil\*, Chile, Colombia\*, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras\*, Jamaica\*\*\*, México\*, Nicaragua, Panamá\*, Paraguay\*, Perú, Trinidad y Tabago\*, Uruguay y Venezuela\*. Para los países con asterisco (\*), el último año con información de exportaciones e importaciones es 1995; con doble asterisco (\*\*), con información hasta 1980; con triple asterisco (\*\*\*), sin información en 1993. Jamaica y los países sin asterisco tienen información hasta 1996.

---

197

<sup>198</sup> La información de servicios procede de los estados de balanza de pagos del FMI y de fuentes nacionales.

## CLASIFICACIÓN ADOPTADA

CATEGORÍA (fuente de venta)	EJEMPLOS DE PRODUCTOS	DESTINO DE CONSUMO	PRODUCCIÓN/ TECNOLOGÍA	MERCADO
A. Bienes primarios (recursos naturales) 1. Agrícolas 2. Mineros 3. Energéticos	pescado, legumbres, frutas, madera, lana, minerales, petróleo	Final o intermedio	. heterogeneidad de procesos . extracción y procesamiento básico de recursos naturales . captación de tecnología (con adaptación a las condiciones locales)	. productos homogéneos para mercados globalizados; . diferenciación de producto
B. Bienes industrializados				
1. Tradicionales (calidad) a) Alimentos, bebidas y tabaco b) Otros tradicionales	lácteos, aceites, azúcar, tejidos, herramientas, muebles, calzado, impresos, cueros	Final	. heterogeneidad de procesos (montaje en lotes o en masa) . flexibilidad de escala . captación de tecnología, innovación de diseño	. segmentado por niveles de ingreso y tipo de producto . precio, marca, plazo, adecuación a uso
2. Bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales (costo)	petroquímicos, papel, pulpa, cemento, metales básicos (productos básicos industriales)	Intermedio	. economía de escala . proceso continuo . uso intensivo de recursos naturales . apropiación de tecnología, optimización de procesos	. productos homogéneos para mercados globalizados (precios fijados en bolsa) . cumplimiento de estándares técnicos
3. Bienes duraderos (y partes) (diferenciación)	artículos electro-domésticos, productos electrónicos de consumo, vehículos	Final (y partes para bien final)	. economías de escala y ámbito . montaje en masa y articulación con proveedores . densidad tecnológica . innovación: diseño y procesos	. producto diferenciado . renovación de productos . precio, marca, contenido tecnológico, asistencia técnica a usuarios
4. Bienes difusores de progreso técnico (innovación)	maquinaria, instrumentos, química fina	Bienes de capital o intermedio	. economías de especialización . montaje en lotes y en masa . investigación y desarrollo y diseño	. segmentado según necesidades técnicas . adecuación a clientes

Fuente: CEPAL, sobre la base de: CEPAL, "El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989", *Estudios e informes de la CEPAL*, N° 88 (LC/G.1731-P), Santiago de Chile, 1992. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.12; J.C. Ferraz y otros, *Made in Brazil: desafíos competitivos para a industria*, Río de Janeiro, Editora Campus, 1996; y "El desafío competitivo para la industria brasileña", *Revista de la CEPAL*, N° 58 (LC/G.1916-P), Santiago de Chile, abril de 1996; P. Guerrieri y C. Milana, *L'Italia e il commercio mondiale: mutamenti e tendenze nella divisione internazionale del lavoro*, Roma, Il Mulino, 1990.

América Latina y el Caribe a: Composición del Comercio de Bienes y Servicios, según Categorías, 1965-1996  
Cuadro 1A

(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	6 511	59.9	7 594	51.4	47 053	50.9	51 880	43.1	41 998	27.7	49 052	27.7	57 339	26.6	...	...
Agrícolas	3 741	34.4	4 385	29.7	16 238	17.6	17 970	14.9	19 287	12.7	24 175	13.6	27 721	12.9	...	...
Mineros	715	6.6	1 084	7.3	4 457	4.8	5 752	4.8	4 792	3.2	5 618	3.2	7 220	3.3	...	...
Energéticos	2 055	18.9	2 126	14.4	26 358	28.5	28 158	23.4	17 918	11.8	19 259	10.9	22 398	10.4	...	...
Bienes industrializados	4 220	38.8	7 081	47.9	45 047	48.7	67 672	56.2	108 774	71.8	126 674	71.5	156 603	72.6	...	...
Tradicionales	1 735	16.0	2 969	20.1	16 245	17.6	23 178	19.3	35 126	23.2	39 756	22.4	46 746	21.7	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	1 406	12.9	2 219	15.0	10 063	10.9	12 408	10.3	14 187	9.4	16 441	9.3	20 036	9.3	...	...
Otros tradicionales	329	3.0	750	5.1	6 182	6.7	10 771	9.0	20 939	13.8	23 315	13.2	26 710	12.4	...	...
Con elevadas economías de escala	2 369	21.8	3 647	24.7	23 178	25.1	29 502	24.5	33 699	22.2	38 562	21.8	51 285	23.8	...	...
Duraderos	18	0.2	98	0.7	2 121	2.3	5 995	5.0	16 187	10.7	19 460	11.0	23 858	11.1	...	...
Difusores de progreso técnico	98	0.9	368	2.5	3 503	3.8	8 996	7.5	23 762	15.7	28 896	16.3	34 714	16.1	...	...
Otros bienes	133	1.2	97	0.7	415	0.4	788	0.7	761	0.5	1 407	0.8	1 713	0.8	...	...
Total	10 863	100.0	14 772	100.0	92 515	100.0	120 340	100.0	151 533	100.0	177 134	100.0	215 655	100.0	...	...
Exportaciones de servicios	2 004	15.6	3 623	19.7	16 758	15.3	27 519	18.6	33 817	18.2	37 897	17.6	39 673	15.5	...	...
Total exportaciones de bienes y servicios	12 867	100.0	18 395	100.0	109 273	100.0	147 859	100.0	185 349	100.0	215 031	100.0	255 327	100.0	...	...
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	1 619	17.1	2 183	14.7	30 562	29.6	15 259	16.1	14 944	9.0	16 940	8.5	19 526	8.7	...	...
Agrícolas	848	8.9	1 082	7.3	7 226	7.0	5 400	5.7	7 700	4.6	9 540	4.8	10 265	4.6	...	...
Mineros	100	1.0	152	1.0	1 118	1.1	1 394	1.5	1 140	0.7	1 331	0.7	1 795	0.8	...	...
Energéticos	672	7.1	950	6.4	22 218	21.5	8 465	8.9	6 103	3.7	6 059	3.0	7 465	3.3	...	...
Bienes industrializados	7 725	81.4	12 532	84.2	72 019	69.8	79 134	83.3	151 155	90.7	173 806	87.1	198 612	88.4	...	...
Tradicionales	1 644	17.3	2 384	16.0	13 304	12.9	15 487	16.3	33 202	19.9	40 547	20.3	44 725	19.9	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	491	5.2	678	4.6	4 891	4.7	5 845	6.2	8 455	5.1	10 481	5.3	11 342	5.0	...	...
Otros tradicionales	1 153	12.1	1 705	11.5	8 412	8.2	9 643	10.2	24 747	14.9	30 066	15.1	33 384	14.9	...	...
Con elevadas economías de escala	2 446	25.8	3 973	26.7	23 804	23.1	24 684	26.0	36 638	22.0	42 643	21.4	53 123	23.7	...	...
Duraderos	1 042	11.0	1 457	9.8	9 535	9.2	9 591	10.1	25 828	15.5	24 143	12.1	26 519	11.8	...	...
Difusores de progreso técnico	2 594	27.3	4 718	31.7	25 377	24.6	29 371	30.9	55 487	33.3	66 474	33.3	74 245	33.1	...	...
Otros bienes	148	1.6	167	1.1	550	0.5	573	0.6	514	0.3	8 692	4.4	6 449	2.9	...	...
Total	9 492	100.0	14 883	100.0	103 131	100.0	94 965	100.0	166 612	100.0	199 439	100.0	224 587	100.0	...	...
Importaciones de servicios	2 469	...	4 797	...	28 174	...	34 666	...	45 542	...	49 157	...	49 295	...	...	...
Total importaciones de bienes y servicios	11 961	...	19 680	...	131 305	...	129 631	...	212 154	...	248 596	...	273 881	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 1B  
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE a/: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	13.5	43.8	6.8	23.5	4.5	7.9	57 339
Agrícolas	13.5	34.4	6.0	33.7	4.7	7.6	27 721
Mineros	12.6	8.5	24.6	30.6	12.7	11.0	7 220
Energéticos	13.8	66.8	2.1	8.6	1.5	7.3	22 398
Bienes industrializados	22.2	47.0	3.1	13.3	6.2	8.2	156 603
Tradicionales	21.9	37.4	3.5	20.2	6.8	10.2	46 746
Alimentos, bebidas y tabaco	21.4	14.0	5.0	31.7	9.7	18.2	20 036
Otros tradicionales	22.2	54.9	2.4	11.6	4.6	4.3	26 710
Con elevadas economías de escala	28.2	27.4	6.0	16.8	11.0	10.6	51 285
Duraderos	19.7	70.6	0.2	2.7	0.7	6.1	23 858
Difusores de progreso técnico	15.4	72.8	0.4	5.9	2.1	3.5	34 714
Otros bienes	16.8	27.2	0.8	11.7	1.0	42.5	1 713
Total	19.8	46.0	4.1	16.0	5.7	8.4	215 655

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 1C  
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	18.1	25.3	44.3	39.1	20.9	25.1	26.6
Agrícolas	8.8	9.6	18.9	27.2	10.6	11.7	12.9
Mineros	2.1	0.6	20.1	6.4	7.5	4.4	3.3
Energéticos	7.2	15.1	5.3	5.6	2.8	9.0	10.4
Bienes industrializados	81.2	74.2	55.5	60.3	79.0	70.9	72.6
Tradicionales	23.9	17.6	18.6	27.4	25.8	26.4	21.7
Alimentos, bebidas y tabaco	10.0	2.8	11.3	18.4	15.8	20.1	9.3
Otros tradicionales	13.9	14.8	7.3	9.0	10.0	6.3	12.4
Con elevadas economías de escala	33.8	14.2	34.8	25.1	46.0	29.8	23.8
Duraderos	11.0	17.0	0.4	1.9	1.3	8.0	11.1
Difusores de progreso técnico	12.5	25.5	1.6	5.9	5.8	6.6	16.1
Otros bienes	0.7	0.5	0.2	0.6	0.1	4.0	0.8
Total (valor)	42 735	99 224	8 812	34 456	12 291	18 136	215 655

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 2A  
 AMERICA LATINA Y EL CARIBE (EXCLUIDO MEXICO): COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	5 910	60.0	7 107	52.4	34 575	44.9	39 581	42.1	32 124	32.2	38 659	33.2	44 453	32.6	...	...
Agrícolas	3 252	33.0	4 001	29.5	14 321	18.6	15 447	16.4	16 286	16.3	20 905	18.0	22 927	16.8	...	...
Mineros	626	6.4	988	7.3	3 974	5.2	5 150	5.5	4 505	4.5	5 246	4.5	6 698	4.9	...	...
Energéticos	2 032	20.6	2 118	15.6	16 280	21.1	18 984	20.2	11 334	11.4	12 507	10.8	14 829	10.9	...	...
Bienes industrializados	3 817	38.7	6 365	46.9	42 089	54.6	53 806	57.2	67 018	67.2	76 419	65.7	90 301	66.3	...	...
Tradicionales	1 534	15.6	2 646	19.5	15 342	19.9	20 918	22.2	26 494	26.6	29 800	25.6	34 213	25.1	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	1 277	13.0	2 021	14.9	9 709	12.6	11 704	12.4	13 275	13.3	15 252	13.1	18 417	13.5	...	...
Otros tradicionales	258	2.6	625	4.6	5 633	7.3	9 214	9.8	13 219	13.3	14 549	12.5	15 796	11.6	...	...
Con elevadas economías de escala	2 200	22.3	3 413	25.2	21 883	28.4	24 957	26.5	28 231	28.3	32 557	28.0	41 269	30.3	...	...
Duraderos	15	0.2	51	0.4	1 765	2.3	2 564	2.7	5 185	5.2	5 983	5.1	5 867	4.3	...	...
Difusores de progreso técnico	68	0.7	256	1.9	3 099	4.0	5 367	5.7	7 107	7.1	8 079	6.9	8 952	6.6	...	...
Otros bienes	130	1.3	94	0.7	409	0.5	705	0.7	559	0.6	1 257	1.1	1 524	1.1	...	...
Total	9 857	100.0	13 566	100.0	77 073	100.0	94 093	100.0	99 701	100.0	116 334	100.0	136 279	100.0	...	...
Exportaciones de servicios	1 197	10.8	2 226	14.1	12 167	13.6	19 425	17.1	24 300	19.6	27 574	19.2	30 008	18.0	...	...
Total exportaciones de bienes y servicios	11 054	100.0	15 792	100.0	89 240	100.0	113 518	100.0	124 000	100.0	143 908	100.0	166 286	100.0	...	...
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	1 481	18.7	1 931	15.5	27 813	33.3	12 603	19.3	11 622	11.5	12 888	10.7	16 000	10.5	...	...
Agrícolas	755	9.5	913	7.4	5 087	6.1	3 294	5.0	4 989	4.9	6 121	5.1	7 563	5.0	...	...
Mineros	79	1.0	109	0.9	738	0.9	1 062	1.6	894	0.9	1 035	0.9	1 412	0.9	...	...
Energéticos	648	8.2	908	7.3	21 988	26.3	8 247	12.6	5 739	5.7	5 731	4.8	7 024	4.6	...	...
Bienes industrializados	6 307	79.5	10 341	83.2	55 300	66.2	52 257	79.9	89 556	88.3	106 837	88.9	134 759	88.5	...	...
Tradicionales	1 484	18.7	2 089	16.8	10 713	12.8	9 288	14.2	17 249	17.0	21 046	17.5	27 945	18.4	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	454	5.7	607	4.9	3 676	4.4	3 429	5.2	5 400	5.3	6 824	5.7	9 084	6.0	...	...
Otros tradicionales	1 030	13.0	1 482	11.9	7 038	8.4	5 859	9.0	11 849	11.7	14 222	11.8	18 861	12.4	...	...
Con elevadas economías de escala	2 049	25.8	3 423	27.6	18 853	22.6	18 323	28.0	25 598	25.2	29 676	24.7	40 293	26.5	...	...
Duraderos	800	10.1	1 119	9.0	6 871	8.2	4 993	7.6	15 293	15.1	18 315	15.2	20 582	13.5	...	...
Difusores de progreso técnico	1 973	24.9	3 710	29.9	18 863	22.6	19 653	30.0	31 417	31.0	37 799	31.4	45 939	30.2	...	...
Otros bienes	144	1.8	150	1.2	427	0.5	548	0.8	247	0.2	516	0.4	1 429	0.9	...	...
Total	7 932	100.0	12 422	100.0	83 540	100.0	65 408	100.0	101 425	100.0	120 240	100.0	152 188	100.0	...	...
Importaciones de servicios	1 870	...	3 616	...	21 660	...	24 343	...	33 496	...	36 232	...	40 294	...	...	...
Total importaciones de bienes y servicios	9 802	...	16 038	...	105 200	...	89 752	...	134 921	...	156 472	...	192 482	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 2B  
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE (EXCLUIDO MEXICO): DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995**  
*(En porcentajes y millones de dólares)*

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	16.6	33.1	7.4	28.1	5.6	9.1	44 453
Agrícolas	16.1	23.3	7.0	40.0	5.4	8.2	22 927
Mineros	13.0	5.7	25.3	31.4	13.6	11.0	6 698
Energéticos	19.1	60.6	0.0	8.2	2.3	9.7	14 829
Bienes industrializados	34.3	19.9	5.0	20.4	9.7	10.7	90 301
Tradicionales	27.9	19.1	4.6	26.4	8.8	13.1	34 213
Alimentos, bebidas y tabaco	22.6	8.8	5.3	33.7	10.4	19.3	18 417
Otros tradicionales	34.1	31.2	3.8	18.0	7.0	5.9	15 796
Con elevadas economías de escala	31.8	19.9	6.9	18.3	12.4	10.6	41 269
Duraderos	67.5	15.1	0.5	8.9	2.5	5.4	5 867
Difusores de progreso técnico	48.5	25.4	0.6	14.6	5.4	5.5	8 952
Otros bienes	18.4	23.9	0.8	12.7	1.0	43.2	1 524
Total	28.3	24.2	5.7	22.8	8.3	10.6	136 279

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 2C  
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE (EXC. MEXICO): COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995**  
*(En porcentajes y millones de dólares)*

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	19.1	44.6	42.2	40.1	22.1	28.2	32.6
Agrícolas	9.5	16.2	20.5	29.5	11.1	13.0	16.8
Mineros	2.3	1.1	21.7	6.8	8.1	5.1	4.9
Energéticos	7.3	27.2	0.1	3.9	3.0	10.0	10.9
Bienes industrializados	80.2	54.3	57.6	59.2	77.7	67.3	66.3
Tradicionales	24.7	19.8	20.0	29.1	26.8	31.2	25.1
Alimentos, bebidas y tabaco	10.8	4.9	12.4	19.9	16.9	24.7	13.5
Otros tradicionales	13.9	14.9	7.6	9.1	9.8	6.5	11.6
Con elevadas economías de escala	34.0	24.9	36.5	24.3	45.4	30.4	30.3
Duraderos	10.2	2.7	0.4	1.7	1.3	2.2	4.3
Difusores de progreso técnico	11.2	6.9	0.7	4.2	4.3	3.4	6.6
Otros bienes	0.7	1.1	0.2	0.6	0.1	4.6	1.1
Total (valor)	38 634	33 023	7 832	31 104	11 306	14 378	136 279

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3A  
**ARGENTINA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	826	55.3	792	44.6	3 291	41.0	3 570	28.9	4 095	31.2	5 180	32.8	6 754	32.2	8 513	35.8
Agrícolas	823	55.1	786	44.3	3 257	40.6	3 350	27.4	3 486	26.6	3 958	25.0	5 054	24.1	6 046	25.4
Mineros	4	0.2	6	0.3	35	0.4	27	0.2	16	0.1	22	0.1	29	0.1	37	0.2
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	163	1.3	593	4.5	1 201	7.6	1 671	8.0	2 430	10.2
Bienes industrializados	666	44.6	980	55.3	4 725	58.9	8 770	71.0	9 016	68.8	10 620	67.2	14 196	67.7	15 278	64.2
Tradicionales	563	37.7	739	41.7	2 866	35.7	4 099	33.2	4 336	33.1	5 000	31.6	6 392	30.5	7 367	30.9
Alimentos, bebidas y tabaco	531	35.6	644	36.3	2 071	25.8	2 908	23.5	2 903	22.1	3 145	19.9	4 030	19.2	5 170	21.7
Otros tradicionales	32	2.2	95	5.3	795	9.9	1 191	9.6	1 432	10.9	1 855	11.7	2 362	11.3	2 196	9.2
Con elevadas economías de escala	82	5.5	155	8.8	1 263	15.8	3 872	31.3	2 994	22.8	3 568	22.6	5 088	24.3	4 982	20.9
Duraderos	2	0.1	12	0.7	174	2.2	209	1.7	737	5.6	969	6.1	1 402	6.7	1 603	6.7
Difusores de progreso técnico	19	1.3	73	4.1	422	5.3	589	4.8	949	7.2	1 083	6.9	1 314	6.3	1 326	5.6
Otros bienes	1	0.1	1	0.1	3	0.0	12	0.1	3	0.0	3	0.0	12	0.1	19	0.1
<b>Total</b>	<b>1 493</b>	<b>100.0</b>	<b>1 773</b>	<b>100.0</b>	<b>8 019</b>	<b>100.0</b>	<b>12 352</b>	<b>100.0</b>	<b>13 114</b>	<b>100.0</b>	<b>15 803</b>	<b>100.0</b>	<b>20 963</b>	<b>100.0</b>	<b>23 810</b>	<b>100.0</b>
Exportaciones de servicios	110	6.9	331	15.7	1 876	19.0	2 446	16.5	2 513	16.1	2 669	14.4	2 924	12.2	3 302	12.2
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>1 603</b>	<b>100.0</b>	<b>2 104</b>	<b>100.0</b>	<b>9 895</b>	<b>100.0</b>	<b>14 798</b>	<b>100.0</b>	<b>15 627</b>	<b>100.0</b>	<b>18 472</b>	<b>100.0</b>	<b>23 887</b>	<b>100.0</b>	<b>27 112</b>	<b>100.0</b>
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	238	19.9	209	12.4	1 496	14.2	648	15.9	719	4.3	863	4.0	1 009	5.0	1 140	4.8
Agrícolas	122	10.2	116	6.9	417	4.0	178	4.4	409	2.4	461	2.1	529	2.6	608	2.6
Mineros	27	2.3	41	2.4	147	1.4	174	4.3	160	1.0	179	0.8	214	1.1	241	1.0
Energéticos	89	7.5	52	3.1	933	8.9	296	7.3	151	0.9	223	1.0	266	1.3	291	1.2
Bienes industrializados	948	79.4	1 478	87.5	9 034	85.7	3 408	83.6	16 037	95.6	20 704	95.9	19 026	94.6	22 512	94.7
Tradicionales	132	11.1	196	11.6	1 721	16.3	375	9.2	3 127	18.6	3 831	17.8	3 576	17.8	4 010	16.9
Alimentos, bebidas y tabaco	16	1.3	26	1.5	297	2.8	62	1.5	632	3.8	801	3.7	743	3.7	767	3.2
Otros tradicionales	117	9.8	170	10.1	1 424	13.5	313	7.7	2 495	14.9	3 030	14.0	2 833	14.1	3 244	13.7
Con elevadas economías de escala	467	39.1	687	40.7	2 507	23.8	1 499	36.8	3 506	20.9	4 438	20.6	5 327	26.5	6 177	26.0
Duraderos	122	10.2	79	4.7	1 371	13.0	339	8.3	3 305	19.7	4 194	19.4	2 746	13.6	3 714	15.6
Difusores de progreso técnico	228	19.1	516	30.6	3 436	32.6	1 195	29.3	6 099	36.4	8 241	38.2	7 377	36.7	8 610	36.2
Otros bienes	8	0.7	2	0.1	9	0.1	21	0.5	16	0.1	14	0.1	87	0.4	110	0.5
<b>Total</b>	<b>1 194</b>	<b>100.0</b>	<b>1 689</b>	<b>100.0</b>	<b>10 539</b>	<b>100.0</b>	<b>4 077</b>	<b>100.0</b>	<b>16 773</b>	<b>100.0</b>	<b>21 581</b>	<b>100.0</b>	<b>20 122</b>	<b>100.0</b>	<b>23 762</b>	<b>100.0</b>
Importaciones de servicios	264		487		3 788		3 120		5 172		5 529		5 099		5 738	
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>1 458</b>		<b>2 176</b>		<b>14 327</b>		<b>7 197</b>		<b>21 945</b>		<b>27 110</b>		<b>25 221</b>		<b>29 500</b>	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3B  
 ARGENTINA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	48.2	8.1	2.9	20.2	9.4	11.2	8 513
Agrícolas	34.9	4.5	4.0	28.4	12.6	15.6	6 046
Mineros	58.1	1.3	8.7	12.5	6.2	13.2	37
Energéticos	81.0	17.2	0.0	0.0	1.4	0.3	2 430
Bienes industrializados	47.0	8.4	1.7	18.8	8.5	15.6	15 278
Tradicionales	31.8	11.1	2.0	31.6	10.9	12.6	7 367
Alimentos, bebidas y tabaco	26.9	8.6	2.4	37.5	9.6	14.9	5 170
Otros tradicionales	43.4	17.0	1.1	17.5	14.0	7.0	2 196
Con elevadas economías de escala	47.1	6.6	2.4	7.1	9.0	27.6	4 982
Duraderos	93.9	1.7	0.0	2.1	0.4	1.9	1 603
Difusores de progreso técnico	73.7	7.7	0.1	11.7	3.5	3.3	1 326
Otros bienes	91.5	5.2	0.0	2.1	0.6	0.6	19
Total	47.4	8.3	2.2	19.3	8.8	14.0	23 810

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3C  
 ARGENTINA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	36.3	35.0	48.0	37.5	38.0	28.6	35.8
Agrícolas	18.7	13.8	47.3	37.3	36.3	28.2	25.4
Mineros	0.2	0.0	0.6	0.1	0.1	0.1	0.2
Energéticos	17.4	21.2	0.0	0.0	1.6	0.2	10.2
Bienes industrializados	63.5	64.9	52.0	62.5	62.0	71.4	64.2
Tradicionales	20.8	41.6	28.4	50.7	38.1	27.8	30.9
Alimentos, bebidas y tabaco	12.3	22.6	23.8	42.3	23.5	23.2	21.7
Otros tradicionales	8.4	18.9	4.6	8.4	14.6	4.6	9.2
Con elevadas economías de escala	20.8	16.8	23.3	7.7	21.4	41.3	20.9
Duraderos	13.3	1.4	0.1	0.7	0.3	0.9	6.7
Difusores de progreso técnico	8.7	5.2	0.3	3.4	2.2	1.3	5.6
Otros bienes	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Total (valor)	11 295	1 974	512	4 590	2 106	3 337	23 810

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4A  
**BAHAMAS: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>												
Bienes primarios	8	40.5	8	8.8	23	0.8	...	...	...	...	...	...
Agrícolas	6	30.6	5	5.6	13	0.4	...	...	...	...	...	...
Mineros	2	9.8	3	3.2	9	0.3	...	...	...	...	...	...
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...	...	...	...	...
<b>Bienes industrializados</b>	<b>6</b>	<b>33.6</b>	<b>79</b>	<b>87.8</b>	<b>2 938</b>	<b>99.2</b>	...	...	...	...	...	...
Tradicionales	1	7.7	14	15.4	13	0.4	...	...	...	...	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	1	7.5	9	9.5	8	0.3	...	...	...	...	...	...
Otros tradicionales	0	0.2	5	5.8	5	0.2	...	...	...	...	...	...
Con elevadas economías de escala	4	19.6	46	51.1	2 896	97.8	...	...	...	...	...	...
Duraderos	1	6.0	4	4.7	0	0.0	...	...	...	...	...	...
Difusores de progreso técnico	0	0.3	15	16.7	29	1.0	...	...	...	...	...	...
Otros bienes	5	25.9	3	3.4	0	0.0	...	...	...	...	...	...
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100.0</b>	<b>90</b>	<b>100.0</b>	<b>2 961</b>	<b>100.0</b>	...	...	...	...	...	...
Exportaciones de servicios	...	...	...	...	746	20.1	...	...	...	...	...	...
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	...	...	...	...	<b>3 707</b>	<b>100.0</b>	...	...	...	...	...	...
<b>Importaciones</b>												
Bienes primarios	...	...	55	16.4	6 637	88.0	...	...	...	...	...	...
Agrícolas	...	...	11	3.4	25	0.3	...	...	...	...	...	...
Mineros	...	...	2	0.6	4	0.0	...	...	...	...	...	...
Energéticos	...	...	42	12.4	6 608	87.6	...	...	...	...	...	...
<b>Bienes industrializados</b>	...	...	<b>266</b>	<b>78.9</b>	<b>906</b>	<b>12.0</b>	...	...	...	...	...	...
Tradicionales	...	...	145	42.9	419	5.6	...	...	...	...	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	...	...	51	15.1	131	1.7	...	...	...	...	...	...
Otros tradicionales	...	...	94	27.9	288	3.8	...	...	...	...	...	...
Con elevadas economías de escala	...	...	40	12.0	322	4.3	...	...	...	...	...	...
Duraderos	...	...	24	7.1	62	0.8	...	...	...	...	...	...
Difusores de progreso técnico	...	...	57	17.0	103	1.4	...	...	...	...	...	...
Otros bienes	...	...	16	4.7	2	0.0	...	...	...	...	...	...
<b>Total</b>	...	...	<b>337</b>	<b>100.0</b>	<b>7 546</b>	<b>100.0</b>	...	...	...	...	...	...
Importaciones de servicios	...	...	...	...	226	...	...	...	...	...	...	...
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	...	...	...	...	<b>7 772</b>	...	...	...	...	...	...	...
					573	...	...	...	...	...	...	...
					627	...	...	...	...	...	...	...
					581	...	...	...	...	...	...	...
					639	...	...	...	...	...	...	...
					711	...	...	...	...	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

BAHAMAS: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1991  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	1.8	76.3	0.0	19.0	0.0	2.9	81
Agrícolas	0.0	70.6	0.0	26.6	0.0	2.8	58
Mineros	6.3	90.6	0.0	0.0	0.0	3.1	23
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	0.5	17.9	0.0	72.6	0.0	8.9	40
Tradicionales	0.4	17.1	0.0	73.4	0.0	9.1	40
Alimentos, bebidas y tabaco	0.4	6.7	0.0	82.6	0.0	10.3	35
Otros tradicionales	0.0	94.8	0.0	5.2	0.0	0.0	5
Con elevadas economías de escala	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Duraderos	0.0	91.7	0.0	0.0	0.0	8.3	0
Difusores de progreso técnico	10.3	50.7	0.0	38.5	0.0	0.4	1
Otros bienes	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Total	1.4	57.0	0.0	36.8	0.0	4.9	122

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

BAHAMAS: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1991  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	87.7	89.5	0.0	34.5	100.0	39.4	66.8
Agrícolas	0.0	59.1	0.0	34.5	100.0	27.3	47.7
Mineros	87.7	30.4	0.0	0.0	0.0	12.0	19.1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	12.3	10.4	0.0	65.5	0.0	60.6	33.2
Tradicionales	8.4	9.8	0.0	65.0	0.0	60.6	32.5
Alimentos, bebidas y tabaco	8.4	3.4	0.0	64.4	0.0	60.6	28.7
Otros tradicionales	0.0	6.4	0.0	0.5	0.0	0.0	3.8
Con elevadas economías de escala	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Duraderos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Difusores de progreso técnico	3.9	0.5	0.0	0.5	0.0	0.0	0.5
Otros bienes	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	2	69	0	45	0	6	122

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5A  
**BARBADOS: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	2	8.6	2	7.8	1	0.4	3	1.5	3	2.1	3	2.0	5	2.8	4	1.7
Agrícolas	2	8.3	2	7.7	1	0.4	3	1.5	2	1.8	2	1.8	4	2.6	3	1.5
Mineros	0	0.3	0	0.1	0	0.1	0	0.0	1	0.4	0	0.3	0	0.2	0	0.2
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	25	90.5	28	92.2	149	99.5	207	96.8	132	97.6	131	97.6	163	96.7	208	97.7
Tradicionales	25	89.5	23	75.1	111	74.3	87	40.8	82	60.3	81	60.5	106	62.8	145	67.9
Alimentos, bebidas y tabaco	24	87.5	20	65.3	70	46.7	55	25.9	48	35.7	49	36.5	63	37.2	97	45.8
Otros tradicionales	1	2.0	3	9.9	41	27.7	32	14.9	33	24.6	32	24.0	43	25.6	47	22.2
Con elevadas economías de escala	0	0.3	1	4.2	11	7.3	83	39.1	19	14.3	20	14.5	24	14.3	27	12.8
Duraderos	0	0.3	0	1.0	1	0.7	2	1.0	0	0.4	0	0.2	0	0.2	0	0.2
Difusores de progreso técnico	0	0.4	4	11.9	26	17.2	34	15.8	31	22.6	30	22.5	33	19.4	36	16.8
Otros bienes	0	0.9	0	0.0	0	0.0	4	1.7	0	0.3	0	0.3	1	0.4	1	0.6
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>100.0</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>	<b>150</b>	<b>100.0</b>	<b>213</b>	<b>100.0</b>	<b>135</b>	<b>100.0</b>	<b>135</b>	<b>100.0</b>	<b>168</b>	<b>100.0</b>	<b>213</b>	<b>100.0</b>
Exportaciones de servicios	28	50.2	59	65.9	318	68.0	650	75.3	686	83.5	809	85.7	904	84.3	...	...
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>	<b>90</b>	<b>100.0</b>	<b>468</b>	<b>100.0</b>	<b>864</b>	<b>100.0</b>	<b>821</b>	<b>100.0</b>	<b>944</b>	<b>100.0</b>	<b>1 072</b>	<b>100.0</b>	<b>...</b>	<b>...</b>
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	4	6.1	6	5.2	31	6.0	37	5.3	38	6.6	45	7.4	53	6.9	62	7.5
Agrícolas	3	5.0	4	3.6	25	4.8	30	4.2	32	5.6	39	6.4	46	6.0	53	6.4
Mineros	0	0.1	0	0.2	1	0.2	3	0.4	1	0.2	2	0.4	3	0.4	4	0.5
Energéticos	1	1.1	2	1.4	5	0.9	4	0.6	5	0.8	4	0.6	4	0.5	5	0.6
Bienes industrializados	58	84.9	108	91.8	477	92.2	645	92.3	533	92.9	567	92.2	711	92.8	764	92.2
Tradicionales	32	46.9	57	48.8	188	36.4	247	35.4	221	38.5	245	39.9	281	36.7	293	35.4
Alimentos, bebidas y tabaco	16	23.0	25	21.1	68	13.1	91	13.1	81	14.2	89	14.5	97	12.6	99	12.0
Otros tradicionales	16	23.9	33	27.8	120	23.3	156	22.3	140	24.4	156	25.4	185	24.1	194	23.4
Con elevadas economías de escala	13	19.0	17	14.5	144	27.8	192	27.5	137	23.9	134	21.8	170	22.2	189	22.8
Duraderos	5	7.0	12	9.9	34	6.6	47	6.8	43	7.5	45	7.3	79	10.3	82	9.9
Difusores de progreso técnico	8	12.0	22	18.6	111	21.4	159	22.8	132	23.0	142	23.1	181	23.6	200	24.1
Otros bienes	6	9.0	4	3.1	10	1.9	17	2.4	3	0.5	2	0.4	2	0.3	3	0.3
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>100.0</b>	<b>117</b>	<b>100.0</b>	<b>517</b>	<b>100.0</b>	<b>698</b>	<b>100.0</b>	<b>574</b>	<b>100.0</b>	<b>614</b>	<b>100.0</b>	<b>766</b>	<b>100.0</b>	<b>829</b>	<b>100.0</b>
Importaciones de servicios	20	...	35	...	120	...	249	...	271	...	319	...	361	...	...	...
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>88</b>	<b>...</b>	<b>152</b>	<b>...</b>	<b>637</b>	<b>...</b>	<b>947</b>	<b>...</b>	<b>845</b>	<b>...</b>	<b>934</b>	<b>...</b>	<b>1 127</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>...</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5B  
**BARBADOS: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996**  
*(En porcentajes y millones de dólares)*

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	25.9	14.4	5.2	27.1	3.5	23.9	4
Agrícolas	18.0	15.9	5.7	30.0	3.9	26.4	3
Mineros	99.1	0.0	0.0	0.3	0.0	0.5	0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	52.9	15.3	0.1	24.2	0.7	6.9	208
Tradicionales	56.8	5.8	0.1	32.2	0.7	4.3	145
Alimentos, bebidas y tabaco	50.8	4.1	0.0	40.9	0.2	4.0	97
Otros tradicionales	69.3	9.4	0.5	14.3	1.7	4.9	47
Con elevadas economías de escala	88.6	2.5	0.0	1.9	0.0	7.0	27
Duraderos	78.4	12.2	0.6	1.5	0.0	7.3	0
Difusores de progreso técnico	9.4	63.4	0.1	8.8	1.3	17.1	36
Otros bienes	4.8	31.8	0.0	48.3	0.0	15.0	2
Total	52.1	15.5	0.2	24.5	0.7	7.0	213

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5C  
**BARBADOS: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996**  
*(En porcentajes y millones de dólares)*

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	0.8	1.6	43.4	1.8	8.1	5.7	1.7
Agrícolas	0.5	1.6	43.4	1.8	8.1	5.7	1.5
Mineros	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	99.1	96.6	56.6	96.4	91.9	96.2	97.7
Tradicionales	74.0	25.6	50.2	89.4	63.1	41.9	67.9
Alimentos, bebidas y tabaco	44.6	12.2	0.2	76.4	12.5	26.3	45.8
Otros tradicionales	29.5	13.5	50.0	12.9	50.7	15.6	22.2
Con elevadas economías de escala	21.7	2.1	0.0	1.0	0.0	12.9	12.8
Duraderos	0.3	0.2	0.6	0.0	0.0	0.2	0.2
Difusores de progreso técnico	3.0	68.8	5.8	6.0	28.8	41.2	16.8
Otros bienes	0.1	1.8	0.0	1.7	0.0	1.9	0.6
Total (valor)	111	33	0	52	2	15	213

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6A  
BOLIVIA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%														
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	26	20.1	112	49.5	637	61.5	622	67.3	344	46.7	392	39.0	509	48.5	525	52.6
Agrícolas	3	2.7	7	3.0	34	3.3	129	13.9	54	7.4	110	10.9	125	11.9	155	15.6
Mineros	22	16.9	95	42.0	381	36.7	266	28.8	193	26.2	185	18.4	243	23.2	237	23.7
Energéticos	1	0.5	10	4.5	223	21.5	227	24.6	96	13.1	98	9.8	141	13.4	133	13.3
Bienes industrializados	103	79.9	114	50.4	399	38.5	300	32.6	392	53.2	610	60.7	538	51.2	472	47.2
Tradicionales	3	2.1	4	1.7	104	10.0	147	15.9	237	32.2	408	40.6	308	29.3	296	29.6
Alimentos, bebidas y tabaco	1	0.4	1	0.5	58	5.6	65	7.0	75	10.2	117	11.6	100	9.5	151	15.1
Otros tradicionales	2	1.6	3	1.2	46	4.4	82	8.9	162	22.0	291	29.0	208	19.8	145	14.5
Con elevadas economías de escala	100	77.8	110	48.7	286	27.6	153	16.6	135	18.3	171	17.0	189	18.0	173	17.3
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	0.5	3	0.3	4	0.4	0	0.0
Difusores de progreso técnico	0	0.0	0	0.0	9	0.9	0	0.0	16	2.2	28	2.8	37	3.5	2	0.2
Otros bienes	0	0.0	0	0.1	0	0.0	1	0.1	1	0.2	2	0.2	3	0.3	2	0.2
Total	129	100.0	225	100.0	1 036	100.0	923	100.0	737	100.0	1 005	100.0	1 050	100.0	999	100.0
Exportaciones de servicios	9	6.5	14	5.8	88	7.8	146	13.7	182	19.8	196	16.3	192	15.5	208	17.2
Total exportaciones de bienes y servicios	138	100.0	239	100.0	1 124	100.0	1 069	100.0	919	100.0	1 201	100.0	1 242	100.0	1 206	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	5	3.6	6	3.5	46	7.0	31	4.4	57	4.9	80	6.8	86	6.2	97	6.6
Agrícolas	4	3.3	5	3.2	45	6.9	30	4.3	46	3.9	56	4.7	60	4.3	77	5.2
Mineros	0	0.2	0	0.2	1	0.1	1	0.1	12	1.0	24	2.0	26	1.9	20	1.4
Energéticos	0	0.1	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	129	96.3	153	96.2	608	92.9	662	95.5	1 100	94.9	1 101	93.2	1 299	93.7	1 367	93.4
Tradicionales	48	35.7	50	31.3	153	23.4	143	20.7	203	17.5	222	18.7	235	17.0	270	18.5
Alimentos, bebidas y tabaco	23	17.5	27	16.9	73	11.2	49	7.0	63	5.4	66	5.5	75	5.4	92	6.3
Otros tradicionales	24	18.2	23	14.3	80	12.2	95	13.6	140	12.0	156	13.2	160	11.5	178	12.2
Con elevadas economías de escala	28	20.9	36	22.8	156	23.8	164	23.6	289	24.9	308	26.0	360	26.0	371	25.3
Duraderos	17	12.6	19	12.0	91	13.9	135	19.5	189	16.3	259	21.9	244	17.6	249	17.0
Difusores de progreso técnico	36	27.0	48	30.0	208	31.8	220	31.7	420	36.2	313	26.5	460	33.1	477	32.6
Otros bienes	0	0.1	1	0.3	1	0.1	1	0.1	2	0.2	1	0.1	1	0.1	0	0.0
Total	134	100.0	159	100.0	655	100.0	694	100.0	1 159	100.0	1 182	100.0	1 387	100.0	1 464	100.0
Importaciones de servicios	34		44		259		311		323		328		350		377	
Total importaciones de bienes y servicios	168		203		914		1 004		1 483		1 510		1 737		1 841	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6B

BOLIVIA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	45.9	9.3	0.3	32.4	0.6	11.5	525
Agrícolas	64.5	11.2	0.8	21.2	0.5	1.7	155
Mineros	14.5	2.1	0.1	57.8	1.0	24.4	237
Energéticos	80.3	19.7	0.0	0.0	0.0	0.0	133
Bienes industrializados	54.1	37.3	0.5	5.9	0.2	2.0	472
Tradicionales	67.9	24.7	0.7	3.9	0.3	2.5	296
Alimentos, bebidas y tabaco	88.7	6.4	0.6	0.5	0.0	3.8	151
Otros tradicionales	46.2	43.7	0.9	7.5	0.6	1.1	145
Con elevadas economías de escala	30.1	59.3	0.0	9.4	0.0	1.1	173
Duraderos	10.3	33.9	10.1	37.3	5.8	2.6	0
Difusores de progreso técnico	99.3	0.6	0.1	0.0	0.0	0.0	2
Otros bienes	47.2	20.4	1.0	24.0	1.4	6.0	2
Total	49.8	22.5	0.4	19.9	0.4	7.0	999

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6C

BOLIVIA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	48.5	21.6	41.6	85.7	78.0	86.5	52.6
Agrícolas	20.1	7.8	32.5	16.6	20.6	3.8	15.6
Mineros	6.9	2.2	9.1	69.1	57.4	82.7	23.7
Energéticos	21.5	11.7	0.0	0.0	0.0	0.0	13.3
Bienes industrializados	51.3	78.2	57.9	14.1	21.5	13.4	47.2
Tradicionales	40.4	32.5	57.2	5.9	19.9	10.5	29.6
Alimentos, bebidas y tabaco	26.9	4.3	24.1	0.3	0.0	8.3	15.1
Otros tradicionales	13.5	28.2	33.0	5.5	19.9	2.3	14.5
Con elevadas economías de escala	10.5	45.7	0.2	8.2	1.3	2.8	17.3
Duraderos	0.0	0.0	0.5	0.0	0.2	0.0	0.0
Difusores de progreso técnico	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
Otros bienes	0.2	0.2	0.5	0.2	0.6	0.1	0.2
Total (valor)	497	225	4	198	4	70	999

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7A  
BRASIL: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	1 188	74.4	1 744	63.7	5 824	28.9	6 183	19.7	6 137	15.9	7 689	17.7	7 386	16.0	7 717	16.4
Agrícolas	1 046	65.5	1 473	53.8	4 021	20.0	3 387	10.8	3 536	9.1	5 081	11.7	4 451	9.6	4 666	9.9
Mineros	142	8.9	271	9.9	1 789	8.9	2 795	8.9	2 599	6.7	2 607	6.0	2 880	6.2	3 034	6.4
Energéticos	0	0.0	1	0.0	14	0.1	1	0.0	1	0.0	1	0.0	55	0.1	17	0.0
Bienes industrializados	397	24.9	970	35.4	14 035	69.7	24 831	79.1	32 257	83.4	35 208	81.2	38 139	82.6	38 808	82.3
Tradicionales	297	18.6	690	25.2	7 280	36.2	8 999	28.7	12 490	32.3	13 275	30.6	14 533	31.5	15 790	33.5
Alimentos, bebidas y tabaco	200	12.6	477	17.4	4 875	24.2	5 171	16.5	6 047	15.6	6 834	15.8	8 058	17.5	9 101	19.3
Otros tradicionales	97	6.0	213	7.8	2 405	11.9	3 827	12.2	6 444	16.7	6 441	14.9	6 475	14.0	6 689	14.2
Con elevadas economías de escala	68	4.3	174	6.4	3 226	16.0	9 685	30.8	11 153	28.8	12 394	28.6	14 144	30.7	12 929	27.4
Duraderos	8	0.5	17	0.6	1 358	6.7	2 140	6.8	3 602	9.3	3 890	9.0	3 451	7.5	3 604	7.6
Difusores de progreso técnico	23	1.5	88	3.2	2 170	10.8	4 008	12.8	5 012	13.0	5 649	13.0	6 011	13.0	6 485	13.8
Otros bienes	11	0.7	25	0.9	273	1.4	383	1.2	286	0.7	458	1.1	621	1.3	639	1.4
Total	1 595	100.0	2 739	100.0	20 132	100.0	31 397	100.0	38 679	100.0	43 355	100.0	46 146	100.0	47 164	100.0
Exportaciones de servicios	151	8.6	320	10.5	1 737	7.9	3 762	10.7	3 965	9.3	4 908	10.2	5 313	10.3	6 777	12.6
Total exportaciones de bienes y servicios	1 746	100.0	3 059	100.0	21 869	100.0	35 159	100.0	42 644	100.0	48 263	100.0	51 458	100.0	53 941	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	401	36.6	599	21.0	12 643	50.7	7 461	33.2	5 642	20.7	6 389	18.0	7 724	14.4	...	...
Agrícolas	188	17.2	262	9.2	2 047	8.2	1 174	5.2	1 800	6.6	2 314	6.5	2 935	5.5	...	...
Mineros	24	2.2	28	1.0	361	1.4	541	2.4	397	1.5	469	1.3	655	1.2	...	...
Energéticos	189	17.2	309	10.9	10 236	41.0	5 746	25.6	3 444	12.6	3 607	10.2	4 134	7.7	...	...
Bienes industrializados	691	63.0	2 226	78.3	12 304	49.3	14 995	66.8	21 642	79.3	29 114	82.0	45 994	85.6	...	...
Tradicionales	67	6.1	208	7.3	1 024	4.1	2 524	11.2	3 390	12.4	4 701	13.2	8 492	15.8	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	23	2.1	59	2.1	468	1.9	1 251	5.6	1 641	6.0	2 182	6.1	3 516	6.5	...	...
Otros tradicionales	44	4.0	149	5.2	556	2.2	1 273	5.7	1 749	6.4	2 519	7.1	4 976	9.3	...	...
Con elevadas economías de escala	348	31.7	891	31.3	5 800	23.2	4 888	21.8	7 918	29.0	9 131	25.7	13 886	25.8	...	...
Duraderos	37	3.4	169	6.0	495	2.0	825	3.7	2 466	9.0	3 941	11.1	6 904	12.8	...	...
Difusores de progreso técnico	239	21.8	958	33.7	4 984	20.0	6 758	30.1	7 868	28.8	11 342	31.9	16 712	31.1	...	...
Otros bienes	5	0.4	19	0.7	2	0.0	2	0.0	5	0.0	2	0.0	18	0.0	...	...
Total	1 096	100.0	2 845	100.0	24 949	100.0	22 458	100.0	27 288	100.0	35 505	100.0	53 736	100.0	56 734	...
Importaciones de servicios	339	...	788	...	4 871	...	7 523	...	9 555	...	10 254	...	12 775	...	15 824	...
Total importaciones de bienes y servicios	1 435	...	3 633	...	29 820	...	29 981	...	36 843	...	45 759	...	66 511	...	72 558	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7B  
BRASIL: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	8.0	13.1	11.7	47.1	8.7	11.4	7 717
Agrícolas	7.7	17.2	8.5	53.6	3.4	9.6	4 666
Mineros	8.6	6.8	16.7	37.4	16.9	13.7	3 034
Energéticos	1.2	22.3	0.0	0.0	0.0	76.5	17
Bienes industrializados	27.8	20.6	5.5	23.4	10.3	12.3	38 808
Tradicionales	16.6	18.2	4.4	34.8	8.1	18.0	15 790
Alimentos, bebidas y tabaco	9.1	7.7	5.3	42.2	9.5	26.2	9 101
Otros tradicionales	26.8	32.4	3.1	24.7	6.1	6.8	6 689
Con elevadas economías de escala	25.6	19.0	10.6	17.4	16.6	10.8	12 929
Duraderos	59.3	20.5	0.2	8.6	5.2	6.2	3 604
Difusores de progreso técnico	42.1	30.0	1.1	16.1	5.6	5.1	6 485
Otros bienes	2.9	8.6	1.2	5.8	0.5	81.0	639
Total	24.3	19.2	6.5	27.1	9.9	13.1	47 164

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7C  
BRASIL: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	5.4	11.1	29.6	28.5	14.4	14.2	16.4
Agrícolas	3.1	8.8	13.0	19.6	3.4	7.3	9.9
Mineros	2.3	2.3	16.6	8.9	11.0	6.7	6.4
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
Bienes industrializados	94.4	88.3	70.1	71.2	85.5	77.4	82.3
Tradicionales	22.9	31.6	22.7	43.0	27.4	46.0	33.5
Alimentos, bebidas y tabaco	7.2	7.7	15.8	30.0	18.6	38.6	19.3
Otros tradicionales	15.7	23.9	6.9	12.9	8.8	7.3	14.2
Con elevadas economías de escala	28.9	27.1	44.9	17.6	46.2	22.5	27.4
Duraderos	18.7	8.1	0.2	2.4	4.0	3.6	7.6
Difusores de progreso técnico	23.9	21.4	2.4	8.2	7.8	5.3	13.8
Otros bienes	0.2	0.6	0.2	0.3	0.1	8.4	1.4
Total (valor)	11 437	9 077	3 047	12 772	4 652	6 178	47 164

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8A  
CHILE: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	173	25.2	163	13.2	912	19.9	2 284	27.5	2 884	31.6	3 421	30.9	4 852	31.2	4 805	32.1
Agrícolas	29	4.2	39	3.2	393	8.6	1 365	16.5	1 687	18.6	1 907	17.2	2 283	14.7	2 447	16.3
Mineros	145	21.0	124	10.0	513	11.2	919	11.1	1 176	13.0	1 511	13.7	2 557	16.5	2 355	15.7
Energéticos	0	0.0	0	0.0	6	0.1	0	0.0	1	0.0	3	0.0	12	0.1	3	0.0
Bienes industrializados	513	74.6	1 069	86.6	3 644	79.5	5 893	71.1	6 042	66.6	7 451	67.4	10 463	67.4	9 889	66.0
Tradicionales	21	3.1	44	3.5	606	13.2	1 343	16.2	1 975	21.8	2 288	20.7	3 010	19.4	3 217	21.5
Alimentos, bebidas y tabaco	18	2.6	28	2.2	415	9.1	803	9.7	1 121	12.4	1 318	11.9	1 810	11.7	1 984	13.2
Otros tradicionales	4	0.5	16	1.3	191	4.2	539	6.5	854	9.4	970	8.8	1 200	7.7	1 232	8.2
Con elevadas economías de escala	487	70.9	1 014	82.2	2 947	64.3	4 437	53.5	3 757	41.4	4 778	43.2	7 100	45.7	6 223	41.5
Duraderos	1	0.2	8	0.6	65	1.4	39	0.5	163	1.8	221	2.0	169	1.1	200	1.3
Difusores de progreso técnico	3	0.4	3	0.2	25	0.6	75	0.9	148	1.6	164	1.5	184	1.2	250	1.7
Otros bienes	1	0.2	1	0.1	28	0.6	115	1.4	163	1.8	188	1.7	215	1.4	285	1.9
Total	688	100.0	1 234	100.0	4 584	100.0	8 292	100.0	9 069	100.0	11 060	100.0	15 530	100.0	14 979	100.0
Exportaciones de servicios	100	12.7	134	9.8	1 263	21.6	1 911	18.7	2 601	22.3	2 848	20.5	3 160	16.9	3 356	18.3
Total exportaciones de bienes y servicios	788	100.0	1 368	100.0	5 847	100.0	10 203	100.0	11 670	100.0	13 908	100.0	18 690	100.0	18 335	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	122	20.2	160	17.2	1 321	25.8	1 144	16.3	1 284	12.2	1 379	12.4	1 799	12.1	2 127	12.7
Agrícolas	95	15.7	114	12.2	388	7.6	157	2.2	319	3.0	395	3.5	484	3.2	568	3.4
Mineros	6	0.9	7	0.8	39	0.8	28	0.4	55	0.5	87	0.8	198	1.3	89	0.5
Energéticos	21	3.6	39	4.2	895	17.5	958	13.6	911	8.6	897	8.0	1 117	7.5	1 470	8.7
Bienes industrializados	474	78.5	769	82.7	3 621	70.7	5 789	82.4	9 082	86.2	9 608	86.2	12 915	86.7	14 474	86.1
Tradicionales	118	19.6	135	14.5	1 026	20.0	967	13.8	1 934	18.3	2 050	18.4	2 800	18.8	3 265	19.4
Alimentos, bebidas y tabaco	56	9.3	40	4.3	391	7.6	173	2.5	319	3.0	377	3.4	524	3.5	651	3.9
Otros tradicionales	62	10.2	95	10.3	634	12.4	793	11.3	1 614	15.3	1 673	15.0	2 276	15.3	2 614	15.6
Con elevadas economías de escala	127	20.9	203	21.8	746	14.6	1 508	21.5	2 142	20.3	2 300	20.6	3 251	21.8	3 407	20.3
Duraderos	56	9.2	117	12.6	838	16.4	841	12.0	1 680	15.9	1 680	15.1	2 420	16.2	2 765	16.4
Difusores de progreso técnico	174	28.8	314	33.8	1 011	19.7	2 473	35.2	3 326	31.6	3 578	32.1	4 443	29.8	5 037	30.0
Otros bienes	8	1.3	1	0.2	181	3.5	89	1.3	175	1.7	162	1.5	189	1.3	208	1.2
Total	604	100.0	930	100.0	5 123	100.0	7 022	100.0	10 542	100.0	11 149	100.0	14 903	100.0	16 810	100.0
Importaciones de servicios	71		281		1 583		2 168		2 594		2 830		3 325		3 587	
Total importaciones de bienes y servicios	675		1 211		6 706		9 190		13 136		13 979		18 228		20 397	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8B  
CHILE: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (valor)
<b>Bienes primarios</b>	14.5	16.9	31.7	20.2	10.9	5.9	4 805
Agrícolas	17.6	28.8	20.5	19.7	9.2	4.2	2 447
Mineros	11.1	4.5	43.3	20.7	12.6	7.8	2 355
Energéticos	99.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	3
<b>Bienes industrializados</b>	22.9	14.2	10.2	25.0	21.4	6.4	9 889
Tradicionales	29.4	15.7	15.3	12.5	15.2	11.9	3 217
Alimentos, bebidas y tabaco	22.7	12.4	12.7	17.7	18.4	16.1	1 984
Otros tradicionales	40.2	20.9	19.4	4.2	10.1	5.3	1 232
Con elevadas economías de escala	15.9	13.7	8.3	33.1	26.0	3.0	6 223
Duraderos	69.0	3.2	0.0	1.1	4.4	22.3	200
Difusores de progreso técnico	77.0	14.1	0.1	3.2	0.5	5.1	250
Otros bienes	27.7	4.5	0.6	3.4	3.0	60.9	285
<b>Total</b>	<b>20.3</b>	<b>14.9</b>	<b>16.9</b>	<b>23.0</b>	<b>17.7</b>	<b>7.3</b>	<b>14 979</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8C  
CHILE: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
<b>Bienes primarios</b>	22.9	36.5	60.1	28.1	19.8	26.2	32.1
Agrícolas	14.2	31.7	19.8	14.0	8.5	9.4	16.3
Mineros	8.6	4.8	40.3	14.1	11.3	16.8	15.7
Energéticos	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Bienes industrializados</b>	74.5	63.0	39.8	71.6	79.9	57.9	66.0
Tradicionales	31.1	22.7	19.4	11.7	18.5	35.3	21.5
Alimentos, bebidas y tabaco	14.8	11.1	10.0	10.2	13.8	29.3	13.2
Otros tradicionales	16.3	11.6	9.4	1.5	4.7	6.0	8.2
Con elevadas economías de escala	32.5	38.4	20.4	59.7	61.1	17.3	41.5
Duraderos	4.5	0.3	0.0	0.1	0.3	4.1	1.3
Difusores de progreso técnico	6.3	1.6	0.0	0.2	0.0	1.2	1.7
Otros bienes	2.6	0.6	0.1	0.3	0.3	15.9	1.9
<b>Total (valor)</b>	<b>3 036</b>	<b>2 226</b>	<b>2 531</b>	<b>3 452</b>	<b>2 647</b>	<b>1 088</b>	<b>14 979</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9A  
**COLOMBIA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1995		1996			
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%		
<b>Exportaciones</b>														
Bienes primarios	477	88.5	615	84.5	2 743	69.5	4 286	63.4	3 832	51.4	4 744	53.4	5 312	52.3
Agrícolas	389	72.1	556	76.4	2 725	69.1	2 200	32.5	2 202	29.5	3 248	36.6	3 069	30.2
Mineros	0	0.0	1	0.1	7	0.2	2	0.0	6	0.1	7	0.1	9	0.1
Energéticos	88	16.4	59	8.1	11	0.3	2 084	30.8	1 623	21.8	1 490	16.8	2 234	22.0
Bienes industrializados	61	11.3	112	15.4	1 173	29.7	2 433	36.0	3 562	47.8	4 033	45.4	4 782	47.1
Tradicionales	34	6.3	67	9.2	817	20.7	1 418	21.0	2 109	28.3	2 239	25.2	2 523	24.9
Alimentos, bebidas y tabaco	13	2.5	28	3.9	291	7.4	302	4.5	337	4.5	429	4.8	521	5.1
Otros tradicionales	20	3.8	38	5.3	526	13.3	1 116	16.5	1 771	23.8	1 810	20.4	2 002	19.7
Con elevadas economías de escala	23	4.3	36	4.9	241	6.1	905	13.4	931	12.5	1 133	12.8	1 489	14.7
Duraderos	0	0.0	1	0.1	26	0.7	15	0.2	137	1.8	143	1.6	158	1.6
Difusores de progreso técnico	4	0.7	8	1.2	89	2.2	96	1.4	385	5.2	518	5.8	611	6.0
Otros bienes	1	0.2	0	0.1	30	0.8	46	0.7	62	0.8	103	1.2	59	0.6
Total	539	100.0	728	100.0	3 945	100.0	6 785	100.0	7 455	100.0	8 880	100.0	10 153	100.0
Exportaciones de servicios	108	16.7	189	20.6	1 342	25.4	1 600	19.1	2 520	25.3	3 192	26.4	3 543	25.9
Total exportaciones de bienes y servicios	647	100.0	917	100.0	5 287	100.0	8 385	100.0	9 975	100.0	12 072	100.0	13 696	100.0
<b>Importaciones</b>														
Bienes primarios	47	10.4	57	6.8	517	11.1	349	6.2	596	6.1	736	6.2	909	6.6
Agrícolas	44	9.6	50	6.0	325	7.0	302	5.4	509	5.2	667	5.6	843	6.1
Mineros	4	0.8	7	0.8	42	0.9	44	0.8	61	0.6	63	0.5	61	0.4
Energéticos	0	0.0	0	0.0	149	3.2	2	0.0	26	0.3	6	0.0	4	0.0
Bienes industrializados	396	87.3	781	92.7	4 109	88.1	5 184	92.8	9 234	93.8	11 195	93.8	12 298	88.7
Tradicionales	36	7.9	89	10.6	504	10.8	433	7.7	1 205	12.2	1 580	13.2	1 978	14.3
Alimentos, bebidas y tabaco	13	2.9	32	3.8	213	4.6	145	2.6	318	3.2	474	4.0	552	4.0
Otros tradicionales	23	5.1	57	6.7	291	6.2	287	5.1	888	9.0	1 106	9.3	1 425	10.3
Con elevadas economías de escala	137	30.2	263	31.1	1 720	36.9	2 366	42.3	2 993	30.4	3 419	28.6	4 380	31.6
Duraderos	46	10.1	117	13.9	559	12.0	442	7.9	1 842	18.7	2 073	17.4	1 337	9.6
Difusores de progreso técnico	177	39.1	312	37.1	1 327	28.5	1 943	34.8	3 193	32.4	4 123	34.5	4 605	33.2
Otros bienes	10	2.3	5	0.6	36	0.8	56	1.0	12	0.1	6	0.0	656	4.7
Total	454	100.0	843	100.0	4 663	100.0	5 589	100.0	9 841	100.0	11 937	100.0	13 863	100.0
Importaciones de servicios	23		324		1 170		1 750		2 321		2 905		3 278	
Total importaciones de bienes y servicios	477		1 167		5 833		7 339		12 162		14 842		17 141	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9B  
COLOMBIA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	9.2	42.4	4.3	35.7	1.0	7.5	5 312
Agrícolas	3.3	32.9	7.1	49.0	1.5	6.2	3 069
Mineros	37.5	0.4	57.0	3.9	0.1	1.2	9
Energéticos	17.1	55.7	0.3	17.5	0.3	9.3	2 234
Bienes industrializados	49.3	25.6	2.9	13.2	3.6	5.5	4 782
Tradicionales	41.1	31.0	5.1	12.1	5.8	5.0	2 523
Alimentos, bebidas y tabaco	40.3	16.3	6.7	22.7	5.6	8.4	521
Otros tradicionales	41.3	34.8	4.7	9.3	5.9	4.1	2 002
Con elevadas economías de escala	60.7	16.9	0.5	14.0	1.6	6.2	1 489
Duraderos	83.3	4.8	0.0	1.2	0.0	10.6	158
Difusores de progreso técnico	46.3	29.9	0.1	19.0	0.3	4.4	611
Otros bienes	88.9	6.2	0.0	4.8	0.1	0.0	59
Total	28.5	34.3	3.6	24.9	2.2	6.5	10 153

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9C  
COLOMBIA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	16.8	64.7	62.5	74.9	22.9	60.4	52.3
Agrícolas	3.5	29.0	59.5	59.4	20.2	29.0	30.2
Mineros	0.1	0.0	1.4	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	13.2	35.7	1.6	15.4	2.7	31.4	22.0
Bienes industrializados	81.4	35.2	37.5	25.0	77.1	39.6	47.1
Tradicionales	35.8	22.5	35.2	12.1	65.8	19.1	24.9
Alimentos, bebidas y tabaco	7.3	2.4	9.6	4.7	13.1	6.6	5.1
Otros tradicionales	28.5	20.0	25.6	7.4	52.7	12.4	19.7
Con elevadas economías de escala	31.2	7.2	2.1	8.3	10.6	14.0	14.7
Duraderos	4.6	0.2	0.0	0.1	0.0	2.5	1.6
Difusores de progreso técnico	9.8	5.2	0.2	4.6	0.7	4.1	6.0
Otros bienes	1.8	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.6
Total (valor)	2 895	3 482	364	2 529	223	660	10 153

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10A  
**COSTA RICA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	83	73.9	147	63.5	497	48.2	781	53.6	1 126	58.0	1 219	54.9	1 531	56.7	1 243	45.3
Agrícolas	83	73.9	147	63.5	496	48.1	780	53.6	1 123	57.8	1 216	54.7	1 527	56.5	1 238	45.1
Mineros	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	3	0.2	4	0.2	4	0.1	5	0.2
Energéticos	0	0.0	0	0.0	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	26	23.2	81	34.9	472	45.8	549	37.7	802	41.3	883	39.7	1 041	38.5	1 104	40.2
Tradicionales	19	17.2	59	25.4	322	31.2	337	23.2	501	25.8	561	25.3	649	24.0	670	24.4
Alimentos, bebidas y tabaco	11	9.8	38	16.2	173	16.8	146	10.0	252	13.0	251	11.3	311	11.5	366	13.3
Otros tradicionales	8	7.4	21	9.2	149	14.4	192	13.2	248	12.8	311	14.0	338	12.5	304	11.1
Con elevadas economías de escala	5	4.3	11	4.8	72	6.9	125	8.6	173	8.9	189	8.5	239	8.8	262	9.5
Duraderos	1	0.7	2	1.0	14	1.4	3	0.2	8	0.4	11	0.5	13	0.5	24	0.9
Difusores de progreso técnico	1	1.0	9	3.7	65	6.3	83	5.7	120	6.2	121	5.4	140	5.2	148	5.4
Otros bienes	3	2.8	4	1.6	62	6.0	127	8.7	15	0.7	119	5.3	130	4.8	400	14.6
<b>Total</b>	<b>112</b>	<b>100.0</b>	<b>231</b>	<b>100.0</b>	<b>1 032</b>	<b>100.0</b>	<b>1 456</b>	<b>100.0</b>	<b>1 942</b>	<b>100.0</b>	<b>2 220</b>	<b>100.0</b>	<b>2 702</b>	<b>100.0</b>	<b>2 747</b>	<b>100.0</b>
Exportaciones de servicios	24	17.7	46	16.6	194	15.8	609	29.5	1 039	34.9	1 195	35.0	1 325	32.9	1 358	33.1
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>136</b>	<b>100.0</b>	<b>277</b>	<b>100.0</b>	<b>1 226</b>	<b>100.0</b>	<b>2 065</b>	<b>100.0</b>	<b>2 981</b>	<b>100.0</b>	<b>3 415</b>	<b>100.0</b>	<b>4 026</b>	<b>100.0</b>	<b>4 105</b>	<b>100.0</b>
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	4	2.4	29	9.0	213	13.4	199	8.8	275	9.4	276	9.2	328	10.3	363	11.8
Agrícolas	3	1.8	20	6.4	77	4.8	120	5.3	188	6.4	194	6.4	223	7.0	301	9.8
Mineros	1	0.5	3	0.8	8	0.5	7	0.3	9	0.3	10	0.3	9	0.3	7	0.2
Energéticos	0	0.1	6	1.8	128	8.0	72	3.2	78	2.7	72	2.4	97	3.0	55	1.8
Bienes industrializados	170	85.6	283	89.4	1 300	81.5	1 768	77.6	2 645	90.4	2 724	90.6	2 854	89.6	2 709	88.2
Tradicionales	53	29.8	87	27.5	323	20.2	391	17.2	622	21.3	661	22.0	672	21.1	914	29.8
Alimentos, bebidas y tabaco	13	7.5	13	4.2	70	4.4	71	3.1	111	3.8	136	4.5	121	3.8	107	3.5
Otros tradicionales	40	22.3	74	23.3	253	15.9	320	14.1	512	17.5	525	17.5	551	17.3	807	26.3
Con elevadas economías de escala	57	32.1	91	28.7	519	32.5	745	32.7	917	31.3	993	33.1	1 129	35.4	797	25.9
Duraderos	15	8.7	31	9.8	119	7.5	160	7.0	360	12.3	372	12.4	305	9.6	350	11.4
Difusores de progreso técnico	45	25.1	74	23.4	339	21.2	471	20.7	746	25.5	698	23.2	748	23.5	648	21.1
Otros bienes	3	1.9	5	1.6	83	5.2	310	13.6	7	0.2	6	0.2	2	0.1	1	0.0
<b>Total</b>	<b>178</b>	<b>100.0</b>	<b>317</b>	<b>100.0</b>	<b>1 596</b>	<b>100.0</b>	<b>2 278</b>	<b>100.0</b>	<b>2 927</b>	<b>100.0</b>	<b>3 005</b>	<b>100.0</b>	<b>3 185</b>	<b>100.0</b>	<b>3 072</b>	<b>100.0</b>
Importaciones de servicios	37		54		286		550		816		860		971		1 045	
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>215</b>		<b>371</b>		<b>1 882</b>		<b>2 827</b>		<b>3 743</b>		<b>3 865</b>		<b>4 156</b>		<b>4 117</b>	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10B  
COSTA RICA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	2.0	44.3	0.5	40.0	3.4	9.8	1 243
Agrícolas	1.9	44.5	0.5	40.2	3.4	9.5	1 238
Mineros	13.5	2.4	0.0	0.1	0.0	84.0	5
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	55.5	30.0	1.2	7.6	0.6	5.1	1 104
Tradicionales	48.2	33.6	2.0	9.5	0.5	6.1	670
Alimentos, bebidas y tabaco	44.2	33.6	3.7	13.5	0.0	4.9	366
Otros tradicionales	52.9	33.6	0.0	4.7	1.1	7.6	304
Con elevadas economías de escala	61.4	29.2	0.0	5.5	0.4	3.4	262
Duraderos	86.0	13.8	0.0	0.0	0.0	0.2	24
Difusores de progreso técnico	73.0	17.7	0.0	3.8	1.2	4.3	148
Otros bienes	3.5	93.6	0.0	2.4	0.0	0.5	400
Total	23.7	45.7	0.7	21.5	1.8	6.6	2 747

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10C  
COSTA RICA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	3.7	43.9	30.4	84.2	86.6	67.5	45.3
Agrícolas	3.6	43.8	30.4	84.2	86.6	65.2	45.1
Mineros	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	0.2
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	94.1	26.3	69.4	14.2	13.3	31.3	40.2
Tradicionales	49.6	17.9	69.2	10.8	7.2	22.8	24.4
Alimentos, bebidas y tabaco	24.8	9.8	68.5	8.4	0.2	10.0	13.3
Otros tradicionales	24.8	8.1	0.8	2.4	7.1	12.8	11.1
Con elevadas economías de escala	24.7	6.1	0.0	2.4	2.4	5.0	9.5
Duraderos	3.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9
Difusores de progreso técnico	16.7	2.1	0.2	0.9	3.7	3.5	5.4
Otros bienes	2.1	29.8	0.2	1.6	0.0	1.2	14.6
Total (valor)	651	1 257	20	591	49	181	2 747

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11A  
 ECUADOR: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%														
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	118	89.4	172	90.6	1845	74.4	2352	86.7	2417	81.7	3065	81.2	3423	80.3	3627	76.2
Agrícolas	115	87.5	170	89.6	467	18.8	1090	40.2	1267	42.8	1879	49.8	2025	47.5	2105	44.2
Mineros	0	0.3	1	0.6	3	0.1	3	0.1	1	0.0	1	0.0	3	0.1	1	0.0
Energéticos	2	1.6	1	0.4	1375	55.4	1258	46.4	1149	38.8	1185	31.4	1395	32.7	1521	31.9
Bienes industrializados	14	10.5	18	9.4	636	25.6	360	13.3	540	18.2	708	18.8	842	19.7	1135	23.8
Tradicionales	12	9.1	16	8.5	415	16.7	189	7.0	318	10.7	426	11.3	523	12.3	673	14.1
Alimentos, bebidas y tabaco	11	8.0	14	7.4	357	14.4	134	4.9	204	6.9	272	7.2	343	8.0	467	9.8
Otros tradicionales	1	1.1	2	1.2	59	2.4	55	2.0	114	3.8	154	4.1	180	4.2	206	4.3
Con elevadas economías de escala	0	0.1	0	0.1	196	7.9	162	6.0	142	4.8	176	4.7	210	4.9	351	7.4
Duraderos	0	0.0	0	0.0	17	0.7	1	0.0	52	1.8	73	1.9	66	1.5	55	1.2
Difusores de progreso técnico	2	1.3	1	0.7	7	0.3	8	0.3	27	0.9	33	0.9	44	1.0	56	1.2
Otros bienes	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	0.1	4	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	132	100.0	190	100.0	2481	100.0	2713	100.0	2961	100.0	3773	100.0	4266	100.0	4762	100.0
Exportaciones de servicios	17	11.4	24	11.2	367	12.9	539	16.6	654	18.1	745	16.5	854	16.7	858	15.3
Total exportaciones de bienes y servicios	149	100.0	214	100.0	2848	100.0	3252	100.0	3615	100.0	4518	100.0	5120	100.0	5620	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	21	13.0	26	9.4	113	5.1	116	6.4	129	5.1	190	5.3	304	7.3	356	9.5
Agrícolas	10	6.0	11	3.9	102	4.6	105	5.8	101	3.9	124	3.4	203	4.8	233	6.3
Mineros	1	0.6	1	0.4	11	0.5	11	0.6	8	0.3	12	0.3	16	0.4	10	0.3
Energéticos	11	6.4	14	5.0	0	0.0	0	0.0	20	0.8	54	1.5	85	2.0	112	3.0
Bienes industrializados	142	86.4	246	90.0	2098	94.7	1685	93.4	2407	94.3	3430	94.7	3889	92.7	3371	90.3
Tradicionales	32	19.6	35	12.8	256	11.6	186	10.3	358	14.0	525	14.5	602	14.3	626	16.8
Alimentos, bebidas y tabaco	7	4.5	9	3.2	68	3.0	51	2.8	51	2.0	119	3.3	147	3.5	167	4.5
Otros tradicionales	25	15.1	26	9.5	189	8.5	135	7.5	307	12.0	406	11.2	455	10.8	459	12.3
Con elevadas economías de escala	43	26.0	97	35.6	651	29.4	706	39.1	643	25.2	983	27.1	1361	32.4	1152	30.9
Duraderos	21	12.9	32	11.7	366	16.5	165	9.1	506	19.8	972	26.8	758	18.1	531	14.2
Difusores de progreso técnico	46	27.8	82	30.0	824	37.2	628	34.8	900	35.2	951	26.3	1169	27.9	1062	28.5
Otros bienes	1	0.7	2	0.6	5	0.2	2	0.1	17	0.6	1	0.0	1	0.0	5	0.1
Total	165	100.0	273	100.0	2215	100.0	1804	100.0	2553	100.0	3621	100.0	4195	100.0	3733	100.0
Importaciones de servicios	50		110		704		662		796		917		979		966	
Total importaciones de bienes y servicios	215		383		2919		2466		3349		4538		5174		4699	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11B  
 ECUADOR: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	14.1	44.4	2.6	18.7	11.5	8.7	3 627
Agrícolas	7.7	39.8	4.5	32.2	5.3	10.6	2 105
Mineros	37.6	15.6	0.0	37.2	9.3	0.2	1
Energéticos	23.1	50.8	0.0	0.0	20.1	6.1	1 521
Bienes industrializados	59.3	20.2	3.8	13.5	1.1	2.1	1 135
Tradicionales	43.9	22.8	6.4	21.8	1.9	3.2	673
Alimentos, bebidas y tabaco	41.6	22.6	4.8	26.3	1.9	2.8	467
Otros tradicionales	49.0	23.4	10.1	11.4	1.9	4.2	206
Con elevadas economías de escala	78.5	19.5	0.1	1.5	0.0	0.4	351
Duraderos	98.3	1.2	0.0	0.4	0.0	0.1	55
Difusores de progreso técnico	84.8	11.0	0.0	1.8	0.3	2.1	56
Otros bienes	6.9	88.0	3.5	1.8	0.1	0.1	0
Total	24.9	38.6	2.9	17.4	9.0	7.1	4 762

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11C  
 ECUADOR: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	43.2	87.6	68.7	81.6	97.0	92.9	76.2
Agrícolas	13.6	45.6	68.7	81.5	26.0	65.5	44.2
Mineros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	29.6	42.0	0.0	0.0	71.0	27.3	31.9
Bienes industrializados	56.8	12.4	31.3	18.4	3.0	7.1	23.8
Tradicionales	24.9	8.4	31.1	17.6	3.0	6.3	14.1
Alimentos, bebidas y tabaco	16.4	5.7	16.1	14.8	2.1	3.8	9.8
Otros tradicionales	8.5	2.6	15.0	2.8	0.9	2.5	4.3
Con elevadas economías de escala	23.3	3.7	0.2	0.6	0.0	0.4	7.4
Duraderos	4.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2
Difusores de progreso técnico	4.0	0.3	0.0	0.1	0.0	0.3	1.2
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	1 185	1 839	139	830	430	340	4 762

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 12A  
 EL SALVADOR: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%														
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	140	74.7	144	62.9	386	53.7	208	50.8	276	38.4	319	39.3	455	46.2	414	40.4
Agrícolas	139	74.5	143	62.7	383	53.2	208	50.8	275	38.3	319	39.2	455	46.2	413	40.4
Mineros	0	0.1	0	0.2	3	0.4	0	0.1	1	0.1	0	0.1	1	0.1	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	47	25.0	85	37.1	333	46.3	201	49.2	440	61.4	492	60.6	528	53.6	609	59.5
Tradicionales	33	17.8	58	25.5	221	30.7	122	29.8	282	39.3	312	38.4	320	32.5	325	31.7
Alimentos, bebidas y tabaco	11	6.1	15	6.5	41	5.7	29	7.1	89	12.4	100	12.3	110	11.2	125	12.2
Otros tradicionales	22	11.7	43	18.9	181	25.1	93	22.8	193	26.9	211	26.0	210	21.3	200	19.6
Con elevadas economías de escala	10	5.6	16	7.1	70	9.8	50	12.2	96	13.3	114	14.0	128	13.0	182	17.8
Duraderos	0	0.1	1	0.5	5	0.8	4	0.9	6	0.8	9	1.0	10	1.0	12	1.2
Difusores de progreso técnico	3	1.5	9	4.0	36	5.0	25	6.2	57	7.9	58	7.1	70	7.1	90	8.8
Otros bienes	0	0.2	0	0.0	0	0.1	0	0.0	1	0.2	1	0.2	1	0.1	1	0.1
Total	187	100.0	228	100.0	720	100.0	409	100.0	717	100.0	813	100.0	985	100.0	1 023	100.0
Exportaciones de servicios	22	10.5	20	8.1	139	16.2	329	44.6	406	36.2	387	32.3	389	28.3	390	27.6
Total exportaciones de bienes y servicios	209	100.0	248	100.0	859	100.0	738	100.0	1 124	100.0	1 200	100.0	1 374	100.0	1 413	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	27	13.7	17	7.8	257	26.3	117	13.0	223	12.0	270	11.9	234	8.9	319	12.0
Agrícolas	19	9.3	13	5.9	87	8.9	45	5.0	70	3.8	137	6.1	115	4.4	165	6.2
Mineros	1	0.4	1	0.4	4	0.4	19	2.1	4	0.2	7	0.3	7	0.3	8	0.3
Energéticos	8	4.0	3	1.4	166	17.0	53	5.9	149	8.0	126	5.6	112	4.2	147	5.5
Bienes industrializados	170	84.6	192	89.8	713	73.0	784	87.0	1 637	88.0	1 991	88.0	2 394	91.1	2 349	88.0
Tradicionales	58	28.7	68	31.8	279	28.6	189	20.9	420	22.5	533	23.5	658	25.0	677	25.4
Alimentos, bebidas y tabaco	14	6.8	18	8.5	88	9.0	80	8.9	158	8.5	213	9.4	260	9.9	301	11.3
Otros tradicionales	44	22.0	50	23.3	191	19.6	109	12.1	261	14.0	320	14.2	398	15.1	376	14.1
Con elevadas economías de escala	47	23.5	61	28.3	237	24.2	343	38.0	504	27.1	608	26.9	758	28.8	791	29.6
Duraderos	18	8.8	18	8.3	32	3.3	76	8.4	257	13.8	317	14.0	379	14.4	280	10.5
Difusores de progreso técnico	47	23.6	46	21.4	165	16.9	177	19.7	456	24.5	533	23.6	599	22.8	601	22.5
Otros bienes	3	1.7	5	2.4	6	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1
Total	201	100.0	214	100.0	976	100.0	902	100.0	1 861	100.0	2 262	100.0	2 627	100.0	2 670	100.0
Importaciones de servicios	45		57		274		315		382		444		490		420	
Total importaciones de bienes y servicios	246		271		1 250		1 216		2 243		2 705		3 117		3 090	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 12B  
 EL SALVADOR: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (valor)
Bienes primarios	4.8	23.6	2.4	67.6	0.2	1.4	414
Agrícolas	4.7	23.6	2.4	67.7	0.2	1.4	413
Mineros	97.6	2.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	81.9	16.1	0.1	0.9	0.3	0.7	609
Tradicionales	72.7	24.5	0.1	1.6	0.5	0.5	325
Alimentos, bebidas y tabaco	67.8	27.6	0.3	2.3	1.0	0.9	125
Otros tradicionales	75.8	22.6	0.0	1.1	0.3	0.3	200
Con elevadas economías de escala	90.3	8.7	0.0	0.2	0.0	0.8	182
Duraderos	98.2	1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	12
Difusores de progreso técnico	95.7	2.7	0.0	0.1	0.0	1.4	90
Otros bienes	9.5	78.5	0.0	8.8	3.0	0.2	1
Total	50.6	19.2	1.0	27.9	0.3	1.0	1 023

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 12C  
 EL SALVADOR: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	3.8	49.7	95.5	98.0	33.9	56.0	40.4
Agrícolas	3.8	49.7	95.5	98.0	33.9	56.0	40.4
Mineros	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.0	0.0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	96.2	49.9	4.5	2.0	65.0	44.0	59.5
Tradicionales	45.6	40.5	4.2	1.8	60.9	16.6	31.7
Alimentos, bebidas y tabaco	16.3	17.5	4.1	1.0	43.1	11.3	12.2
Otros tradicionales	29.3	23.0	0.1	0.8	17.7	5.3	19.6
Con elevadas economías de escala	31.7	8.0	0.2	0.1	2.6	14.4	17.8
Duraderos	2.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2
Difusores de progreso técnico	16.6	1.2	0.0	0.0	1.5	12.9	8.8
Otros bienes	0.0	0.4	0.0	0.0	1.1	0.0	0.1
Total (valor)	518	196	10	285	3	10	1 023

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Guatemala: Composición del Comercio de Bienes y Servicios, según Categorías, 1965-1996  
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%														
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	138	74.1	161	55.6	874	58.8	642	55.2	634	47.3	711	47.4	980	50.6	1 011	49.8
Agrícolas	138	74.0	161	55.3	854	57.4	618	53.2	606	45.3	684	45.5	939	48.5	942	46.4
Mineros	0	0.1	1	0.3	5	0.3	3	0.3	5	0.4	6	0.4	8	0.4	9	0.4
Energéticos	0	0.0	0	0.0	15	1.0	21	1.8	22	1.7	22	1.5	33	1.7	60	3.0
Bienes industrializados	46	24.6	128	44.2	612	41.2	521	44.8	704	52.6	791	52.6	956	49.4	1 020	50.2
Tradicionales	37	20.1	94	32.4	352	23.7	357	30.7	479	35.8	520	34.6	626	32.3	651	32.0
Alimentos, bebidas y tabaco	20	10.6	44	15.2	178	11.9	219	18.8	273	20.4	298	19.8	386	19.9	374	18.4
Otros tradicionales	18	9.5	50	17.3	174	11.7	138	11.9	206	15.4	222	14.8	240	12.4	277	13.7
Con elevadas economías de escala	6	3.2	18	6.3	170	11.5	84	7.2	126	9.4	153	10.2	190	9.8	226	11.1
Duraderos	0	0.1	1	0.4	6	0.4	2	0.2	5	0.4	9	0.6	13	0.6	14	0.7
Difusores de progreso técnico	2	1.2	15	5.1	84	5.6	78	6.7	94	7.0	108	7.2	127	6.6	130	6.4
Otros bienes	2	1.3	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	186	100.0	290	100.0	1 486	100.0	1 163	100.0	1 338	100.0	1 502	100.0	1 936	100.0	2 031	100.0
Exportaciones de servicios	34	15.5	52	15.2	211	12.4	356	23.4	660	33.0	600	28.5	665	25.6	560	21.6
Total exportaciones de bienes y servicios	220	100.0	342	100.0	1 697	100.0	1 519	100.0	1 999	100.0	2 102	100.0	2 601	100.0	2 590	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	20	8.8	15	5.4	251	16.1	191	11.6	243	9.1	259	9.8	284	8.6	369	11.7
Agrícolas	12	5.4	13	4.7	64	4.1	65	3.9	109	4.1	118	4.5	128	3.9	192	6.1
Mineros	1	0.3	1	0.3	9	0.6	5	0.3	7	0.3	4	0.2	5	0.2	6	0.2
Energéticos	7	3.0	1	0.4	178	11.4	121	7.4	127	4.7	136	5.2	150	4.6	171	5.4
Bienes industrializados	204	89.0	262	92.3	1 296	83.1	1 457	88.4	2 425	90.9	2 388	90.2	3 009	91.4	2 776	88.2
Tradicionales	72	31.3	91	32.0	285	18.3	286	17.4	519	19.4	591	22.3	701	21.3	660	21.0
Alimentos, bebidas y tabaco	14	6.3	19	6.7	64	4.1	93	5.6	181	6.8	222	8.4	253	7.7	253	8.0
Otros tradicionales	57	25.1	72	25.3	221	14.2	194	11.7	337	12.6	369	13.9	447	13.6	407	12.9
Con elevadas economías de escala	56	24.5	80	28.2	603	38.7	648	39.3	826	31.0	829	31.3	1 111	33.7	1 028	32.7
Duraderos	23	10.2	25	8.8	125	8.0	133	8.1	436	16.4	418	15.8	531	16.1	417	13.2
Difusores de progreso técnico	52	22.9	66	23.4	282	18.1	390	23.6	643	24.1	549	20.8	666	20.2	671	21.3
Otros bienes	5	2.2	7	2.3	12	0.8	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.0
Total	229	100.0	284	100.0	1 559	100.0	1 649	100.0	2 668	100.0	2 647	100.0	3 292	100.0	3 146	100.0
Importaciones de servicios	51		70		487		384		586		665		698		632	
Total importaciones de bienes y servicios	280		354		2 046		2 032		3 254		3 313		3 991		3 778	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13B  
 GUATEMALA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	7.6	54.7	4.1	25.2	0.9	7.5	1 011
Agrícolas	7.6	52.2	4.4	26.9	0.9	8.1	942
Mineros	62.8	15.8	0.1	20.0	1.3	0.0	9
Energéticos	0.2	99.8	0.0	0.0	0.0	0.0	60
Bienes industrializados	73.4	19.0	0.1	1.7	0.3	5.6	1 020
Tradicionales	63.9	25.6	0.1	1.9	0.3	8.2	651
Alimentos, bebidas y tabaco	57.5	26.9	0.0	1.3	0.5	13.8	374
Otros tradicionales	72.6	23.8	0.1	2.8	0.1	0.7	277
Con elevadas economías de escala	86.8	10.4	0.0	1.3	0.1	1.4	226
Duraderos	93.8	2.5	0.9	2.3	0.0	0.6	14
Difusores de progreso técnico	95.4	2.6	0.2	0.8	0.3	0.7	130
Otros bienes	15.4	74.1	1.9	3.2	2.8	2.7	0
Total	40.6	36.8	2.1	13.4	0.6	6.6	2 031

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13C  
 GUATEMALA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	9.3	74.1	98.3	93.8	76.4	57.0	49.8
Agrícolas	8.7	65.8	98.3	93.1	75.4	57.0	46.4
Mineros	0.6	0.2	0.0	0.6	0.9	0.0	0.4
Energéticos	0.0	8.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3.0
Bienes industrializados	90.7	25.9	1.7	6.2	23.6	43.0	50.2
Tradicionales	50.4	22.3	0.9	4.7	18.0	39.9	32.0
Alimentos, bebidas y tabaco	26.0	13.5	0.3	1.8	15.4	38.5	18.4
Otros tradicionales	24.4	8.8	0.6	2.9	2.6	1.4	13.7
Con elevadas economías de escala	23.7	3.1	0.0	1.1	1.9	2.4	11.1
Duraderos	1.6	0.0	0.3	0.1	0.0	0.1	0.7
Difusores de progreso técnico	15.0	0.5	0.5	0.4	3.7	0.7	6.4
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Total (valor)	825	747	42	272	12	134	2 031

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14A  
**HONDURAS: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%												
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	107	84.5	118	69.3	572	70.3	417	75.3	488	73.5	447	72.9	549	83.9	...	...
Agrícolas	100	78.8	109	64.0	519	63.9	416	75.2	480	72.5	440	71.9	549	83.9	...	...
Mineros	7	5.7	9	5.2	53	6.5	0	0.0	7	1.1	6	1.0	0	0.0	...	...
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...
Bienes industrializados	20	15.4	52	30.7	241	29.7	137	24.7	176	26.5	166	27.1	106	16.1	...	...
Tradicional	16	12.5	40	23.3	200	24.5	94	16.9	155	23.4	143	23.4	84	12.8	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	5	3.6	16	9.2	115	14.1	52	9.4	79	12.0	66	10.9	37	5.6	...	...
Otros tradicionales	11	8.9	24	14.1	85	10.4	41	7.5	76	11.5	77	12.6	47	7.2	...	...
Con elevadas economías de escala	4	2.8	12	7.1	40	4.9	42	7.5	15	2.3	19	3.1	16	2.4	...	...
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.1	2	0.3	1	0.2	1	0.1	...	...
Difusores de progreso técnico	0	0.1	1	0.3	1	0.2	1	0.2	3	0.5	3	0.4	6	0.9	...	...
Otros bienes	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...
Total	127	100.0	170	100.0	813	100.0	554	100.0	663	100.0	613	100.0	655	100.0	...	...
Exportaciones de servicios	11	8.0	18	9.6	82	9.2	137	19.9	209	23.9	224	26.8	270	29.2	...	...
Total exportaciones de bienes y servicios	138	100.0	188	100.0	895	100.0	691	100.0	872	100.0	837	100.0	925	100.0	...	...
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	5	4.4	18	8.1	165	16.4	117	12.4	77	5.9	87	6.5	84	4.9	...	...
Agrícolas	4	3.2	6	2.8	42	4.2	40	4.2	66	5.1	71	5.3	75	4.3	...	...
Mineros	0	0.2	1	0.3	4	0.4	3	0.3	4	0.3	2	0.2	3	0.2	...	...
Energéticos	1	0.9	11	5.0	119	11.8	73	7.8	6	0.5	14	1.0	6	0.3	...	...
Bienes industrializados	114	93.8	199	90.1	836	82.9	825	87.6	1 227	94.1	1 248	93.5	1 643	95.1	...	...
Tradicional	47	38.5	73	33.0	215	21.3	198	21.0	320	24.5	332	24.9	459	26.6	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	11	8.7	19	8.6	63	6.3	60	6.4	106	8.1	130	9.8	150	8.7	...	...
Otros tradicionales	36	29.8	54	24.4	151	15.0	138	14.6	214	16.4	201	15.1	309	17.9	...	...
Con elevadas economías de escala	31	25.3	50	22.8	262	26.0	337	35.7	482	37.0	456	34.2	587	34.0	...	...
Duraderos	12	10.0	24	10.8	95	9.4	91	9.7	138	10.6	134	10.1	155	9.0	...	...
Difusores de progreso técnico	24	20.0	52	23.5	264	26.2	199	21.2	287	22.0	325	24.3	442	25.6	...	...
Otros bienes	2	1.8	4	1.8	7	0.7	1	0.1	1	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...
Total	122	100.0	221	100.0	1 009	100.0	942	100.0	1 304	100.0	1 335	100.0	1 728	100.0	...	...
Importaciones de servicios	23	...	41	...	174	...	220	...	298	...	316	...	342	...	...	...
Total importaciones de bienes y servicios	145	...	262	...	1 183	...	1 162	...	1 602	...	1 650	...	2 070	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14B  
**HONDURAS: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995**  
*(En porcentajes y millones de dólares)*

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	1.5	41.0	8.0	42.3	0.7	6.4	549
Agrícolas	1.5	41.0	8.0	42.3	0.7	6.4	549
Mineros	32.4	66.7	0.0	0.0	0.0	0.9	0
Energéticos	91.8	8.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	40.9	50.9	0.2	5.6	0.0	2.3	106
Tradicionales	33.3	60.7	0.2	3.8	0.0	2.0	84
Alimentos, bebidas y tabaco	22.4	73.4	0.5	2.4	0.0	1.4	37
Otros tradicionales	41.7	50.9	0.0	4.9	0.0	2.5	47
Con elevadas economías de escala	71.7	10.0	0.0	17.6	0.0	0.6	16
Duraderos	62.4	37.1	0.0	0.5	0.0	0.0	1
Difusores de progreso técnico	67.0	19.4	0.1	0.8	0.0	12.7	6
Otros bienes	94.9	1.7	0.8	0.8	0.0	1.7	0
Total	7.9	42.6	6.7	36.4	0.6	5.8	655

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14C  
**HONDURAS: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995**  
*(En porcentajes y millones de dólares)*

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	16.2	80.7	99.6	97.5	99.9	93.5	83.9
Agrícolas	16.0	80.7	99.6	97.5	99.9	93.5	83.9
Mineros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	83.8	19.3	0.4	2.5	0.1	6.5	16.1
Tradicionales	54.1	18.2	0.4	1.3	0.1	4.4	12.8
Alimentos, bebidas y tabaco	15.8	9.6	0.4	0.4	0.0	1.3	5.6
Otros tradicionales	38.2	8.6	0.0	1.0	0.1	3.1	7.2
Con elevadas economías de escala	21.6	0.6	0.0	1.1	0.0	0.3	2.4
Duraderos	0.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Difusores de progreso técnico	7.3	0.4	0.0	0.0	0.0	1.9	0.9
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	52	279	44	238	4	38	655

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15A  
**JAMAICA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	75	35.6	116	34.5	234	24.8	185	16.7	...	...	189	16.1	210	15.2	218	16.2
Agrícolas	24	11.4	23	6.8	34	3.6	80	7.2	...	...	115	9.7	135	9.8	137	10.2
Mineros	51	24.2	93	27.7	200	21.2	105	9.5	...	...	75	6.4	75	5.4	81	6.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	133	63.5	216	64.4	708	75.1	923	83.3	...	...	987	83.9	1165	84.8	1128	83.7
Tradicionales	73	34.6	64	19.2	123	13.0	245	22.1	...	...	412	35.1	484	35.2	465	34.5
Alimentos, bebidas y tabaco	61	29.1	52	15.5	97	10.3	138	12.4	...	...	138	11.7	175	12.7	191	14.2
Otros tradicionales	11	5.5	12	3.7	25	2.7	107	9.6	...	...	274	23.3	310	22.5	274	20.3
Con elevadas economías de escala	59	28.2	147	43.8	572	60.7	664	59.9	...	...	564	48.0	670	48.7	654	48.6
Duraderos	0	0.1	1	0.3	2	0.2	1	0.1	...	...	1	0.0	0	0.0	0	0.0
Difusores de progreso técnico	1	0.6	4	1.2	12	1.3	14	1.2	...	...	10	0.8	11	0.8	9	0.7
Otros bienes	2	0.9	4	1.0	0	0.0	0	0.0	...	...	0	0.0	0	0.0	1	0.1
<b>Total</b>	<b>210</b>	<b>100.0</b>	<b>335</b>	<b>100.0</b>	<b>942</b>	<b>100.0</b>	<b>1108</b>	<b>100.0</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>1176</b>	<b>100.0</b>	<b>1374</b>	<b>100.0</b>	<b>1347</b>	<b>100.0</b>
Exportaciones de servicios	115	35.4	158	32.1	401	29.8	1027	48.1	1261	...	1272	52.0	1388	50.2	...	...
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>325</b>	<b>100.0</b>	<b>493</b>	<b>100.0</b>	<b>1343</b>	<b>100.0</b>	<b>2135</b>	<b>100.0</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>2448</b>	<b>100.0</b>	<b>2762</b>	<b>100.0</b>	<b>...</b>	<b>...</b>
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	36	12.5	51	9.7	371	31.5	145	7.5	...	...	242	10.9	246	8.9	255	8.7
Agrícolas	16	5.5	26	4.9	102	8.7	123	6.4	...	...	129	5.8	132	4.8	141	4.8
Mineros	1	0.3	1	0.3	3	0.2	2	0.1	...	...	4	0.2	3	0.1	5	0.2
Energéticos	20	6.8	24	4.5	267	22.6	20	1.0	...	...	109	4.9	111	4.0	109	3.7
Bienes industrializados	226	78.3	427	81.2	801	68.0	1740	90.7	...	...	1932	87.0	2446	88.2	2582	88.5
Tradicionales	112	38.8	171	32.6	262	22.2	515	26.9	...	...	765	34.4	907	32.7	952	32.6
Alimentos, bebidas y tabaco	43	14.9	59	11.2	138	11.7	168	8.8	...	...	185	8.3	269	9.7	285	9.8
Otros tradicionales	69	24.0	113	21.4	123	10.5	347	18.1	...	...	581	26.1	638	23.0	667	22.9
Con elevadas economías de escala	51	17.6	94	17.9	375	31.8	680	35.5	...	...	546	24.6	693	25.0	756	25.9
Duraderos	26	9.1	41	7.7	41	3.5	120	6.3	...	...	212	9.6	364	13.1	281	9.6
Difusores de progreso técnico	37	12.7	121	23.0	124	10.5	425	22.2	...	...	409	18.4	482	17.4	593	20.3
Otros bienes	27	9.2	48	9.1	5	0.4	33	1.7	...	...	48	2.1	81	2.9	79	2.7
<b>Total</b>	<b>289</b>	<b>100.0</b>	<b>525</b>	<b>100.0</b>	<b>1178</b>	<b>100.0</b>	<b>1918</b>	<b>100.0</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>2221</b>	<b>100.0</b>	<b>2773</b>	<b>100.0</b>	<b>2916</b>	<b>100.0</b>
Importaciones de servicios	96	33.6	141	27.0	370	31.5	697	36.4	824	...	905	41.2	1034	37.3	...	...
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>385</b>	<b>100.0</b>	<b>666</b>	<b>100.0</b>	<b>1548</b>	<b>100.0</b>	<b>2615</b>	<b>100.0</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>3127</b>	<b>100.0</b>	<b>3807</b>	<b>100.0</b>	<b>...</b>	<b>...</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15B  
 JAMAICA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	1.6	50.8	13.6	29.8	0.0	4.3	218
Agrícolas	1.2	23.2	21.7	47.3	0.0	6.5	137
Mineros	2.2	97.5	0.0	0.0	0.0	0.4	81
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	5.5	34.0	0.1	31.5	0.3	28.5	1 129
Tradicionales	7.5	64.5	0.3	24.3	0.6	2.8	465
Alimentos, bebidas y tabaco	11.1	22.7	0.7	58.4	1.4	5.6	191
Otros tradicionales	5.0	93.6	0.1	0.6	0.0	0.8	274
Con elevadas economías de escala	3.0	12.6	0.0	37.1	0.0	47.3	654
Duraderos	28.2	39.2	0.0	32.3	0.0	0.3	0
Difusores de progreso técnico	83.2	12.7	0.2	0.5	1.4	2.1	9
Otros bienes	23.7	73.7	0.0	0.0	0.0	2.6	0
Total	4.9	36.7	2.3	31.2	0.2	24.6	1 347

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15C  
 JAMAICA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	5.2	22.3	95.2	15.4	1.8	2.8	16.2
Agrícolas	2.6	6.4	95.2	15.4	1.8	2.7	10.2
Mineros	2.6	15.9	0.0	0.0	0.0	0.1	6.0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	94.8	77.7	4.8	84.6	98.2	97.2	83.8
Tradicionales	53.0	60.7	4.7	26.8	93.9	3.9	34.5
Alimentos, bebidas y tabaco	32.3	8.8	4.3	26.5	91.3	3.2	14.2
Otros tradicionales	20.7	51.9	0.5	0.4	2.6	0.7	20.4
Con elevadas economías de escala	29.9	16.7	0.0	57.7	0.0	93.3	48.6
Duraderos	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Difusores de progreso técnico	11.7	0.2	0.0	0.0	4.3	0.1	0.7
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	66	495	31	421	3	332	1 347

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16A  
**MEXICO: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	600	59.7	487	40.4	12 478	80.8	12 299	46.9	9 874	19.0	10 394	17.1	12 886	16.2	15 629	16.4
Agrícolas	489	48.6	384	31.9	1 918	12.4	2 522	9.6	3 001	5.8	3 270	5.4	4 795	6.0	4 324	4.5
Mineros	89	8.8	95	7.9	483	3.1	602	2.3	287	0.6	372	0.6	521	0.7	419	0.4
Energéticos	23	2.3	7	0.6	10 078	65.3	9 174	35.0	6 585	12.7	6 752	11.1	7 570	9.5	10 886	11.4
Bienes industrializados	403	40.0	716	59.4	2 958	19.2	13 865	52.8	41 756	80.6	50 256	82.7	66 302	83.5	79 410	83.4
Tradicionales	200	19.9	323	26.8	904	5.9	2 260	8.6	8 632	16.7	9 956	16.4	12 533	15.8	16 305	17.1
Alimentos, bebidas y tabaco	129	12.8	198	16.4	354	2.3	704	2.7	912	1.8	1 189	2.0	1 619	2.0	2 095	2.2
Otros tradicionales	72	7.1	125	10.4	550	3.6	1 556	5.9	7 720	14.9	8 767	14.4	10 914	13.7	14 210	14.9
Con elevadas economías de escala	168	16.7	234	19.4	1 295	8.4	4 545	17.3	5 467	10.5	6 005	9.9	10 016	12.6	9 247	9.7
Duraderos	4	0.3	47	3.9	356	2.3	3 431	13.1	11 001	21.2	13 477	22.2	17 991	22.7	22 795	23.9
Difusores de progreso técnico	30	3.0	112	9.3	403	2.6	3 629	13.8	16 655	32.1	20 817	34.2	25 762	32.5	31 063	32.6
Otros bienes	3	0.3	2	0.2	6	0.0	83	0.3	202	0.4	150	0.2	188	0.2	160	0.2
<b>Total</b>	<b>1 006</b>	<b>100.0</b>	<b>1 205</b>	<b>100.0</b>	<b>15 442</b>	<b>100.0</b>	<b>26 247</b>	<b>100.0</b>	<b>51 832</b>	<b>100.0</b>	<b>60 800</b>	<b>100.0</b>	<b>79 376</b>	<b>100.0</b>	<b>95 199</b>	<b>100.0</b>
Exportaciones de servicios	807	44.5	1 397	53.7	4 591	22.9	8 094	23.6	9 517	15.5	10 323	14.5	9 665	10.9	10 779	10.2
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>1 813</b>	<b>100.0</b>	<b>2 602</b>	<b>100.0</b>	<b>20 033</b>	<b>100.0</b>	<b>34 341</b>	<b>100.0</b>	<b>61 349</b>	<b>100.0</b>	<b>71 123</b>	<b>100.0</b>	<b>89 041</b>	<b>100.0</b>	<b>105 978</b>	<b>100.0</b>
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	137	8.8	253	10.3	2 749	14.0	2 656	9.0	3 322	5.1	4 052	5.1	3 526	4.9	...	...
Agrícolas	93	6.0	169	6.9	2 139	10.9	2 106	7.1	2 711	4.2	3 419	4.3	2 702	3.7	...	...
Mineros	21	1.4	42	1.7	380	1.9	332	1.1	246	0.4	296	0.4	383	0.5	...	...
Energéticos	23	1.5	41	1.7	230	1.2	217	0.7	365	0.6	337	0.4	441	0.6	...	...
Bienes industrializados	1 418	90.9	2 191	89.0	16 719	85.3	26 876	90.9	61 598	94.5	66 970	84.6	63 852	88.2	...	...
Tradicionales	160	10.3	295	12.0	2 590	13.2	6 200	21.0	15 954	24.5	19 501	24.6	16 780	23.2	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	37	2.4	72	2.9	1 216	6.2	2 416	8.2	3 056	4.7	3 657	4.6	2 257	3.1	...	...
Otros tradicionales	123	7.9	223	9.1	1 375	7.0	3 784	12.8	12 898	19.8	15 844	20.0	14 523	20.1	...	...
Con elevadas economías de escala	397	25.4	550	22.3	4 951	25.3	6 362	21.5	11 039	16.9	12 967	16.4	12 830	17.7	...	...
Duraderos	241	15.5	338	13.7	2 665	13.6	4 598	15.6	10 535	16.2	5 827	7.4	5 937	8.2	...	...
Difusores de progreso técnico	620	39.8	1 008	41.0	6 514	33.2	9 717	32.9	24 070	36.9	28 675	36.2	28 306	39.1	...	...
Otros bienes	4	0.3	17	0.7	123	0.6	24	0.1	268	0.4	8 176	10.3	5 020	6.9	...	...
<b>Total</b>	<b>1 560</b>	<b>100.0</b>	<b>2 461</b>	<b>100.0</b>	<b>19 591</b>	<b>100.0</b>	<b>29 556</b>	<b>100.0</b>	<b>65 188</b>	<b>100.0</b>	<b>79 199</b>	<b>100.0</b>	<b>72 399</b>	<b>100.0</b>	<b>89 469</b>	<b>...</b>
Importaciones de servicios	599	...	1 181	...	6 514	...	10 323	...	12 046	...	12 925	...	9 001	...	10 231	...
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>2 159</b>	<b>...</b>	<b>3 642</b>	<b>...</b>	<b>26 105</b>	<b>...</b>	<b>39 879</b>	<b>...</b>	<b>77 234</b>	<b>...</b>	<b>92 124</b>	<b>...</b>	<b>81 400</b>	<b>...</b>	<b>99 700</b>	<b>...</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16B  
MEXICO: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	2.5	79.6	4.5	7.1	0.4	5.9	15 629
Agrícolas	1.7	84.7	1.5	5.8	1.4	5.0	4 324
Mineros	4.5	50.1	16.0	18.9	1.1	9.4	419
Energéticos	2.7	78.7	5.2	7.2	0.0	6.1	10 886
Bienes industrializados	5.7	85.0	0.8	3.0	1.3	4.1	79 410
Tradicionales	5.2	87.5	0.3	3.4	1.1	2.4	16 305
Alimentos, bebidas y tabaco	8.7	71.8	1.3	11.1	1.9	5.2	2 095
Otros tradicionales	4.7	89.9	0.2	2.3	1.0	2.0	14 210
Con elevadas economías de escala	15.1	59.2	4.7	9.3	4.3	7.4	9 247
Duraderos	5.0	88.1	0.4	0.6	0.1	5.8	22 795
Difusores de progreso técnico	3.7	89.1	0.2	2.7	1.4	2.9	31 063
Otros bienes	7.7	80.2	0.5	5.8	1.2	4.6	160
Total	5.2	84.1	1.4	3.7	1.2	4.4	95 199

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16C  
MEXICO: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	7.9	15.5	51.9	31.7	5.9	21.9	16.4
Agrícolas	1.4	4.6	4.8	7.1	5.5	5.1	4.5
Mineros	0.4	0.3	5.0	2.3	0.4	0.9	0.4
Energéticos	6.0	10.7	42.1	22.4	0.0	15.8	11.4
Bienes industrializados	91.9	84.3	48.0	68.0	93.9	78.0	83.4
Tradicionales	17.3	17.8	3.7	15.9	16.4	9.2	17.1
Alimentos, bebidas y tabaco	3.7	1.9	1.9	6.6	3.7	2.6	2.2
Otros tradicionales	13.6	15.9	1.8	9.3	12.7	6.6	14.9
Con elevadas economías de escala	28.2	6.8	31.9	24.6	36.4	16.3	9.7
Duraderos	23.1	25.1	7.3	3.8	1.6	31.3	23.9
Difusores de progreso técnico	23.3	34.6	5.1	23.6	39.6	21.2	32.6
Otros bienes	0.2	0.2	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2
Total (valor)	4 942	80 085	1 356	3 501	1 099	4 216	95 199

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17A  
NICARAGUA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%								
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	108	77.9	91	52.0	244	58.9	171	52.6	106	44.1	196	56.4	266	53.1	288	44.0
Agrícolas	108	77.8	86	49.0	244	58.9	171	52.6	105	43.9	196	56.3	265	53.1	287	44.0
Mineros	0	0.1	5	2.9	0	0.1	0	0.1	1	0.2	0	0.0	0	0.1	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	29	21.0	84	47.9	169	40.9	154	47.3	131	54.7	151	43.4	233	46.7	364	55.8
Tradicionales	21	15.1	68	38.8	119	28.7	130	40.1	106	44.1	130	37.4	171	34.1	239	36.6
Alimentos, bebidas y tabaco	15	10.9	48	27.4	98	23.6	121	37.3	88	36.8	93	26.9	108	21.7	116	17.7
Otros tradicionales	6	4.2	20	11.4	21	5.1	9	2.8	17	7.3	37	10.5	62	12.5	124	18.9
Con elevadas economías de escala	7	5.4	13	7.7	48	11.6	23	7.0	22	9.3	13	3.8	18	3.6	18	2.7
Duraderos	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.1	2	0.6	17	3.3	45	6.9
Difusores de progreso técnico	1	0.5	2	1.3	2	0.6	1	0.2	3	1.1	6	1.6	28	5.6	62	9.5
Otros bienes	1	1.1	0	0.1	1	0.1	0	0.1	3	1.2	1	0.3	1	0.2	1	0.2
<b>Total</b>	<b>138</b>	<b>100.0</b>	<b>175</b>	<b>100.0</b>	<b>414</b>	<b>100.0</b>	<b>326</b>	<b>100.0</b>	<b>239</b>	<b>100.0</b>	<b>348</b>	<b>100.0</b>	<b>500</b>	<b>100.0</b>	<b>653</b>	<b>100.0</b>
Exportaciones de servicios	47	25.3	35	16.7	44	9.6	60	15.5	100	29.5	101	22.6	118	19.1	137	17.3
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>185</b>	<b>100.0</b>	<b>210</b>	<b>100.0</b>	<b>458</b>	<b>100.0</b>	<b>385</b>	<b>100.0</b>	<b>339</b>	<b>100.0</b>	<b>449</b>	<b>100.0</b>	<b>618</b>	<b>100.0</b>	<b>790</b>	<b>100.0</b>
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	16	9.8	19	9.6	219	24.9	155	24.3	144	19.0	143	16.7	190	18.8	114	10.6
Agrícolas	11	6.6	10	5.0	68	7.7	42	6.7	54	7.1	53	6.3	47	4.7	63	5.9
Mineros	0	0.1	1	0.6	3	0.3	6	1.0	2	0.2	2	0.2	3	0.3	3	0.2
Energéticos	5	3.1	8	4.0	148	16.8	106	16.7	88	11.7	88	10.3	140	13.9	48	4.5
Bienes industrializados	141	88.1	176	89.1	658	74.6	476	75.0	611	80.9	710	83.3	819	81.2	963	89.4
Tradicionales	45	28.3	56	28.5	233	26.4	133	21.0	204	27.0	223	26.1	253	25.0	298	27.7
Alimentos, bebidas y tabaco	10	6.1	12	5.9	61	6.9	71	11.2	93	12.3	97	11.4	112	11.1	127	11.8
Otros tradicionales	36	22.2	45	22.7	172	19.5	62	9.8	111	14.7	125	14.7	140	13.9	170	15.8
Con elevadas economías de escala	39	24.1	51	25.8	243	27.5	125	19.6	148	19.6	193	22.7	254	25.1	269	25.0
Duraderos	16	10.3	17	8.5	37	4.2	102	16.0	71	9.5	70	8.2	79	7.9	111	10.3
Difusores de progreso técnico	41	25.5	52	26.3	145	16.4	117	18.3	188	24.9	224	26.3	233	23.1	285	26.5
Otros bienes	3	2.1	3	1.3	5	0.5	4	0.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
<b>Total</b>	<b>161</b>	<b>100.0</b>	<b>198</b>	<b>100.0</b>	<b>882</b>	<b>100.0</b>	<b>635</b>	<b>100.0</b>	<b>755</b>	<b>100.0</b>	<b>852</b>	<b>100.0</b>	<b>1 009</b>	<b>100.0</b>	<b>1 076</b>	<b>100.0</b>
Importaciones de servicios	22		50		104		112		157		172		218		238	
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>183</b>		<b>248</b>		<b>986</b>		<b>748</b>		<b>912</b>		<b>1 025</b>		<b>1 227</b>		<b>1 315</b>	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17B  
 NICARAGUA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios							288
Agrícolas	14.4	35.3	0.1	47.6	0.8	1.7	287
Mineros	14.4	35.3	0.1	47.7	0.8	1.7	0
Energéticos	97.8	0.5	0.0	0.9	0.0	0.9	0
Bienes industrializados	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	364
Tradicionales	24.6	51.9	0.1	20.2	0.2	3.0	239
Alimentos, bebidas y tabaco	31.2	52.5	0.2	11.4	0.2	4.5	116
Otros tradicionales	44.1	47.4	0.3	1.0	0.1	7.0	124
Con elevadas economías de escala	19.1	57.3	0.0	21.1	0.3	2.1	18
Duraderos	57.2	35.3	0.0	7.4	0.0	0.1	45
Difusores de progreso técnico	3.6	49.0	0.0	47.2	0.1	0.0	62
Otros bienes	5.3	56.5	0.0	37.9	0.0	0.3	1
Total	0.3	35.4	8.6	49.1	1.8	4.8	653
	20.1	44.6	0.1	32.3	0.4	2.4	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17C  
 NICARAGUA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios							44.0
Agrícolas	31.6	34.9	39.2	64.9	78.5	30.9	44.0
Mineros	31.5	34.9	39.2	64.9	78.5	30.9	0.0
Energéticos	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	55.8
Tradicionales	68.4	65.0	47.2	34.8	20.6	68.7	36.6
Alimentos, bebidas y tabaco	57.0	43.2	47.2	12.9	17.9	67.3	17.7
Otros tradicionales	38.9	18.8	46.3	0.6	4.7	51.1	18.9
Con elevadas economías de escala	18.1	24.4	1.0	12.4	13.2	16.2	2.7
Duraderos	7.7	2.1	0.0	0.6	0.2	0.1	6.9
Difusores de progreso técnico	1.2	7.6	0.0	10.1	2.1	0.1	9.5
Otros bienes	2.5	12.0	0.0	11.1	0.5	1.1	0.2
Total (valor)	0.0	0.2	13.6	0.3	0.9	0.4	653
	131	291	1	211	3	16	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18A  
**PANAMA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1985		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	41	57.9	73	67.1	128	36.3	180	53.5	329	65.3	350	65.2	367	64.2	340	60.9
Agrícolas	41	57.9	73	67.1	128	36.3	180	53.3	328	65.2	349	65.1	367	64.2	340	60.8
Mineros	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.3	1	0.1	1	0.2	0	0.0	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.1
Bienes industrializados	30	42.1	36	32.8	225	63.7	153	45.3	174	34.6	186	34.7	205	35.8	218	39.1
Tradicional	5	6.7	10	9.3	134	38.0	121	35.9	137	27.2	139	25.9	145	25.3	147	26.4
Alimentos, bebidas y tabaco	4	5.4	9	8.1	109	30.8	77	22.9	81	16.1	70	13.0	64	11.1	68	12.2
Otros tradicionales	1	1.3	1	1.2	25	7.2	44	13.0	56	11.1	69	12.9	81	14.1	79	14.2
Con elevadas economías de escala	25	35.0	24	21.6	87	24.6	12	3.7	22	4.4	29	5.3	40	7.0	53	9.6
Duraderos	0	0.2	0	0.2	0	0.0	2	0.6	0	0.1	1	0.1	0	0.1	1	0.1
Difusores de progreso técnico	0	0.3	2	1.7	4	1.0	17	5.1	15	2.9	18	3.3	20	3.5	17	3.1
Otros bienes	0	0.1	0	0.1	0	0.0	4	1.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.0</b>	<b>109</b>	<b>100.0</b>	<b>353</b>	<b>100.0</b>	<b>337</b>	<b>100.0</b>	<b>504</b>	<b>100.0</b>	<b>536</b>	<b>100.0</b>	<b>573</b>	<b>100.0</b>	<b>558</b>	<b>100.0</b>
Exportaciones de servicios	93	57.0	250	69.5	908	72.0	1 092	76.4	1 321	72.4	1 410	72.5	1 488	72.2	1 738	75.7
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>163</b>	<b>100.0</b>	<b>359</b>	<b>100.0</b>	<b>1 261</b>	<b>100.0</b>	<b>1 429</b>	<b>100.0</b>	<b>1 824</b>	<b>100.0</b>	<b>1 946</b>	<b>100.0</b>	<b>2 061</b>	<b>100.0</b>	<b>2 296</b>	<b>100.0</b>
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	49	23.7	74	20.8	460	31.8	264	17.8	290	13.2	234	9.8	267	10.7	...	...
Agrícolas	8	4.0	10	2.9	41	2.8	52	3.5	72	3.3	81	3.4	91	3.6	...	...
Mineros	0	0.1	1	0.2	3	0.2	3	0.2	6	0.3	7	0.3	6	0.2	...	...
Energéticos	41	19.6	63	17.8	417	28.8	208	14.0	211	9.6	146	6.1	170	6.8	...	...
Bienes industrializados	157	75.5	278	77.8	960	66.3	1 220	82.2	1 909	86.8	2 164	90.2	2 235	89.3	...	...
Tradicional	66	31.7	102	28.7	343	23.7	454	30.6	598	27.2	629	26.2	657	26.3	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	16	7.5	23	6.4	91	6.3	113	7.6	145	6.6	160	6.7	169	6.8	...	...
Otros tradicionales	50	24.2	80	22.3	252	17.4	341	23.0	453	20.6	469	19.6	488	19.5	...	...
Con elevadas economías de escala	35	16.9	58	16.2	234	16.1	352	23.7	465	21.1	631	26.3	668	26.7	...	...
Duraderos	21	10.0	44	12.3	134	9.3	165	11.1	336	15.3	363	15.1	344	13.7	...	...
Difusores de progreso técnico	35	17.0	74	20.7	249	17.2	249	16.8	509	23.1	541	22.5	566	22.6	...	...
Otros bienes	2	0.8	5	1.3	28	1.9	1	0.0	1	0.0	1	0.1	1	0.0	...	...
<b>Total</b>	<b>208</b>	<b>100.0</b>	<b>357</b>	<b>100.0</b>	<b>1 447</b>	<b>100.0</b>	<b>1 484</b>	<b>100.0</b>	<b>2 199</b>	<b>100.0</b>	<b>2 399</b>	<b>100.0</b>	<b>2 502</b>	<b>100.0</b>	...	...
Importaciones de servicios	48	...	89	...	825	...	683	...	976	...	1 064	...	1 086	...	...	...
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>256</b>	...	<b>446</b>	...	<b>2 272</b>	...	<b>2 167</b>	...	<b>3 176</b>	...	<b>3 463</b>	...	<b>3 588</b>	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18B  
 PANAMA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	4.7	57.4	0.3	35.0	0.6	2.0	340
Agrícolas	4.6	57.4	0.3	35.1	0.6	2.0	340
Mineros	2.1	64.9	0.0	0.0	0.0	33.0	0
Energéticos	51.8	48.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	42.5	39.8	1.6	5.1	1.0	10.0	218
Tradicionales	41.0	40.9	2.3	6.0	1.2	8.5	147
Alimentos, bebidas y tabaco	44.8	46.5	5.0	0.4	0.0	3.4	68
Otros tradicionales	37.8	36.1	0.0	10.9	2.3	12.9	79
Con elevadas economías de escala	39.9	44.0	0.1	4.2	0.7	11.1	53
Duraderos	97.2	1.9	0.0	0.0	0.0	0.9	1
Difusores de progreso técnico	62.1	18.7	0.0	0.0	0.0	19.1	17
Otros bienes	35.7	64.2	0.0	0.0	0.1	0.1	0
Total	19.5	50.5	0.8	23.3	0.8	5.1	558

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18C  
 PANAMA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	14.6	69.1	22.8	91.4	49.7	23.6	60.9
Agrícolas	14.5	69.1	22.8	91.4	49.7	23.5	60.8
Mineros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Energéticos	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Bienes industrializados	85.4	30.8	77.2	8.6	50.3	76.4	39.1
Tradicionales	55.5	21.4	76.3	6.8	42.1	44.0	26.4
Alimentos, bebidas y tabaco	27.9	11.2	76.3	0.2	0.6	8.0	12.2
Otros tradicionales	27.6	10.2	0.0	6.6	41.5	36.0	14.2
Con elevadas economías de escala	19.5	8.3	1.0	1.7	8.0	20.8	9.6
Duraderos	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Difusores de progreso técnico	9.8	1.1	0.0	0.0	0.2	11.5	3.1
Otros bienes	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	109	282	4	130	4	28	558

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19A  
**PARAGUAY: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1995		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%												
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	26	45.4	24	37.5	177	57.0	653	68.1	404	55.7	431	52.8	499	54.3	...	...
Agrícolas	26	45.4	24	37.5	177	57.0	653	68.1	403	55.6	430	52.7	498	54.2	...	...
Mineros	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	1	0.1	1	0.1	...	...
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...
Bienes industrializados	31	54.6	40	62.5	133	43.0	305	31.9	321	44.3	386	47.2	420	45.7	...	...
Tradicionales	28	48.5	37	58.1	111	35.8	282	29.4	260	35.9	285	34.9	317	34.5	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	24	42.1	29	45.1	30	9.6	173	18.1	121	16.6	102	12.5	118	12.8	...	...
Otros tradicionales	4	6.4	8	12.9	81	26.2	109	11.3	140	19.3	183	22.4	199	21.6	...	...
Con elevadas economías de escala	3	6.1	3	4.4	22	7.1	22	2.3	54	7.4	89	10.9	89	9.7	...	...
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	2	0.3	7	0.8	2	0.2	...	...
Difusores de progreso técnico	0	0.0	0	0.0	0	0.1	1	0.1	4	0.6	5	0.6	12	1.3	...	...
Otros bienes	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...
Total	57	100.0	64	100.0	310	100.0	959	100.0	725	100.0	817	100.0	919	100.0	...	...
Exportaciones de servicios	6	9.5	24	27.3	164	34.6	498	34.2	1 105	60.4	1 220	59.9	1 614	63.7	...	...
Total exportaciones de bienes y servicios	63	100.0	88	100.0	474	100.0	1 456	100.0	1 830	100.0	2 036	100.0	2 533	100.0	...	...
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	6	11.5	13	17.7	106	17.3	97	7.2	94	5.6	128	5.3	140	4.5	...	...
Agrícolas	6	10.7	5	6.7	15	2.4	6	0.5	29	1.7	61	2.5	88	2.8	...	...
Mineros	0	0.7	0	0.6	2	0.4	4	0.3	6	0.4	12	0.5	6	0.2	...	...
Energéticos	0	0.0	8	10.4	89	14.5	87	6.4	59	3.5	55	2.3	46	1.5	...	...
Bienes industrializados	48	87.2	61	81.1	508	82.6	1 250	92.7	1 594	94.4	2 296	94.7	2 996	95.5	...	...
Tradicionales	11	20.2	19	25.9	109	17.8	284	21.1	409	24.2	652	26.9	974	31.0	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	2	3.2	9	12.5	56	9.2	102	7.5	166	9.8	293	12.1	493	15.7	...	...
Otros tradicionales	9	17.0	10	13.4	53	8.6	183	13.6	243	14.4	359	14.8	481	15.3	...	...
Con elevadas economías de escala	15	26.7	12	16.4	158	25.7	263	19.5	370	21.9	475	19.6	531	16.9	...	...
Duraderos	7	13.1	10	12.7	88	14.3	396	29.3	395	23.4	551	22.7	774	24.7	...	...
Difusores de progreso técnico	15	27.2	20	26.2	153	24.9	307	22.8	420	24.9	618	25.5	718	22.9	...	...
Otros bienes	1	1.3	1	1.2	0	0.1	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	...	...
Total	55	100.0	75	100.0	615	100.0	1 349	100.0	1 688	100.0	2 425	100.0	3 136	100.0	...	...
Importaciones de servicios	20	...	22	...	165	...	458	...	670	...	577	...	757	...	...	...
Total importaciones de bienes y servicios	75	...	97	...	780	...	1 806	...	2 358	...	3 001	...	3 893	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19B  
 PARAGUAY: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	66.7	1.4	0.1	19.5	7.9	4.3	499
Agrícolas	66.7	1.4	0.1	19.5	8.0	4.3	498
Mineros	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	63.1	8.7	0.1	19.2	6.7	2.2	420
Tradicionales	53.6	11.1	0.1	24.6	7.9	2.7	317
Alimentos, bebidas y tabaco	60.3	11.5	0.0	22.8	0.6	4.9	118
Otros tradicionales	49.6	10.8	0.1	25.7	12.3	1.5	199
Con elevadas economías de escala	94.2	1.4	0.0	2.7	1.2	0.4	89
Duraderos	82.3	1.0	0.0	0.9	15.8	0.0	2
Difusores de progreso técnico	80.1	3.1	0.0	1.5	15.1	0.2	12
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Total	65.1	4.8	0.1	19.4	7.4	3.3	919

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19C  
 PARAGUAY: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	55.7	16.4	61.8	54.7	58.5	70.2	54.3
Agrícolas	55.5	16.4	61.8	54.7	58.5	70.2	54.2
Mineros	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	44.3	83.6	38.2	45.3	41.5	29.8	45.7
Tradicionales	28.4	79.8	32.8	43.8	36.9	28.4	34.5
Alimentos, bebidas y tabaco	11.9	30.8	0.5	15.1	1.0	18.8	12.8
Otros tradicionales	16.5	49.0	32.4	28.7	35.9	9.7	21.6
Con elevadas economías de escala	14.1	2.9	5.4	1.4	1.5	1.3	9.7
Duraderos	0.3	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.2
Difusores de progreso técnico	1.6	0.8	0.0	0.1	2.6	0.1	1.3
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	598	44	1	178	68	31	919

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20A  
 PERU: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%														
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	254	38.2	318	30.4	1 449	44.4	953	28.8	706	22.5	1 110	27.4	1 613	32.4	1 639	31.4
Agrícolas	133	19.9	112	10.7	277	8.5	247	7.5	231	7.4	437	10.8	601	12.1	575	11.0
Mineros	115	17.3	199	19.1	619	19.0	687	20.7	474	15.1	673	16.6	871	17.5	827	15.8
Energéticos	6	0.9	7	0.6	552	16.9	19	0.6	0	0.0	0	0.0	140	2.8	237	4.5
Bienes industrializados	411	61.6	725	69.5	1 813	55.5	2 359	71.2	2 427	77.5	2 938	72.6	3 362	67.6	3 584	68.6
Tradicionales	228	34.3	409	39.2	697	21.3	1 003	30.3	1 179	37.6	1 505	37.2	1 609	32.3	1 801	34.5
Alimentos, bebidas y tabaco	224	33.7	403	38.6	310	9.5	515	15.5	752	24.0	1 011	25.0	1 024	20.6	1 164	22.3
Otros tradicionales	4	0.6	6	0.6	387	11.9	488	14.7	427	13.6	494	12.2	585	11.8	637	12.2
Con elevadas economías de escala	182	27.2	314	30.1	1 051	32.2	1 318	39.8	1 205	38.4	1 383	34.2	1 702	34.2	1 712	32.8
Duraderos	0	0.0	0	0.0	21	0.6	7	0.2	8	0.3	8	0.2	5	0.1	5	0.1
Difusores de progreso técnico	1	0.1	2	0.2	44	1.3	31	0.9	36	1.1	41	1.0	47	0.9	66	1.3
Otros bienes	1	0.2	1	0.1	4	0.1	1	0.0	1	0.0	1	0.0	2	0.0	3	0.1
Total	666	100.0	1 044	100.0	3 266	100.0	3 313	100.0	3 134	100.0	4 048	100.0	4 977	100.0	5 226	100.0
Exportaciones de servicios	87	11.6	190	15.4	715	18.0	799	19.4	902	22.4	1 064	20.8	1 131	18.5	1 371	20.8
Total exportaciones de bienes y servicios	753	100.0	1 234	100.0	3 981	100.0	4 112	100.0	4 036	100.0	5 112	100.0	6 108	100.0	6 597	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	84	11.6	86	13.9	320	12.4	407	15.4	551	13.0	621	11.0	896	11.8	1 091	13.7
Agrícolas	79	11.0	82	13.2	281	10.9	241	9.1	367	8.7	438	7.8	497	6.6	568	7.1
Mineros	3	0.5	2	0.4	15	0.6	7	0.3	10	0.2	14	0.3	26	0.3	22	0.3
Energéticos	1	0.2	2	0.3	24	0.9	159	6.1	174	4.1	169	3.0	373	4.9	500	6.3
Bienes industrializados	633	88.1	535	86.0	2 234	86.8	2 227	84.5	3 679	87.0	5 005	89.0	6 688	88.2	6 856	86.3
Tradicionales	140	19.5	112	18.0	400	15.6	529	20.1	867	20.5	1 142	20.3	1 410	18.6	1 657	20.8
Alimentos, bebidas y tabaco	46	6.4	42	6.7	223	8.7	366	13.9	467	11.0	522	9.3	547	7.2	746	9.4
Otros tradicionales	94	13.1	70	11.3	177	6.9	163	6.2	400	9.5	621	11.0	863	11.4	911	11.5
Con elevadas economías de escala	171	23.8	177	28.5	719	27.9	746	28.3	1 098	25.9	1 408	25.0	1 917	25.3	1 847	23.2
Duraderos	107	14.9	57	9.1	290	11.3	186	7.1	534	12.6	918	16.3	1 176	15.5	892	11.2
Difusores de progreso técnico	215	30.0	189	30.4	825	32.1	765	29.1	1 181	27.9	1 537	27.3	2 185	28.8	2 460	31.0
Otros bienes	2	0.2	1	0.1	19	0.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.0	1	0.0
Total	719	100.0	622	100.0	2 573	100.0	2 634	100.0	4 231	100.0	5 626	100.0	7 584	100.0	7 947	100.0
Importaciones de servicios	192		272		880		1 164		1 436		1 565		1 904		2 050	
Total importaciones de bienes y servicios	911		894		3 453		3 798		5 667		7 191		9 488		9 997	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20B  
 PERU: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	12.5	21.6	10.2	29.1	13.3	13.3	1 639
Agrícolas	7.8	26.1	9.5	43.5	5.6	7.4	575
Mineros	18.6	1.1	13.5	27.4	18.2	21.2	827
Energéticos	2.8	82.3	0.0	0.0	14.8	0.0	237
Bienes industrializados	21.5	21.0	6.2	22.6	21.1	7.5	3 584
Tradicionales	12.8	20.8	4.1	23.4	27.5	11.3	1 801
Alimentos, bebidas y tabaco	8.8	4.5	4.6	24.3	41.6	16.2	1 164
Otros tradicionales	20.2	50.4	3.3	21.9	1.7	2.5	637
Con elevadas economías de escala	28.6	21.5	8.6	22.5	15.2	3.7	1 712
Duraderos	57.1	20.8	3.0	17.4	1.1	0.7	5
Difusores de progreso técnico	70.8	15.8	0.5	6.5	0.8	5.5	66
Otros bienes	2.2	33.4	0.6	9.4	54.0	0.4	3
Total	18.7	21.2	7.4	24.7	18.7	9.3	5 226

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20C  
 PERU: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	21.1	32.0	42.9	37.0	22.3	44.6	31.4
Agrícolas	4.6	13.5	14.1	19.4	3.3	8.7	11.0
Mineros	15.8	0.8	28.8	17.6	15.4	35.9	15.8
Energéticos	0.7	17.6	0.0	0.0	3.6	0.0	4.5
Bienes industrializados	78.9	68.0	57.1	62.9	77.5	55.4	68.6
Tradicionales	23.7	33.7	19.1	32.7	50.8	41.8	34.5
Alimentos, bebidas y tabaco	10.5	4.7	13.7	21.9	49.6	38.6	22.3
Otros tradicionales	13.2	29.0	5.4	10.8	1.1	3.3	12.2
Con elevadas economías de escala	50.2	33.2	37.9	29.8	26.7	12.8	32.8
Duraderos	0.3	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1
Difusores de progreso técnico	4.8	0.9	0.1	0.3	0.1	0.7	1.3
Otros bienes	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1
Total (valor)	976	1 109	388	1 289	976	488	5 226

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21A  
 TRINIDAD Y TABAGO: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%														
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	34	8.6	49	10.3	1 669	40.9	784	37.7	416	25.0	402	20.6	472	19.1	516	21.0
Agrícolas	2	0.4	10	2.0	15	0.4	13	0.6	16	1.0	15	0.8	17	0.7	22	0.9
Mineros	3	0.7	2	0.4	2	0.0	8	0.4	1	0.1	0	0.0	1	0.0	2	0.1
Energéticos	30	7.6	38	7.8	1 653	40.5	764	36.7	399	24.0	387	19.8	454	18.4	492	20.0
Bienes industrializados	357	90.2	431	89.4	2 405	59.0	1 294	62.2	1 245	74.9	1 177	60.2	1 523	61.7	1 940	79.0
Tradicional	35	8.8	49	10.1	100	2.5	164	7.9	194	11.7	206	10.5	266	10.8	294	12.0
Alimentos, bebidas y tabaco	30	7.7	33	6.9	69	1.7	100	4.8	112	6.8	114	5.9	154	6.3	176	7.2
Otros tradicionales	4	1.1	16	3.2	31	0.8	64	3.1	81	4.9	91	4.7	112	4.5	118	4.8
Con elevadas economías de escala	322	81.4	376	78.0	2 279	55.9	1 084	52.1	995	59.9	935	47.8	1 189	48.2	1 617	65.8
Duraderos	0	0.0	1	0.2	9	0.2	7	0.4	11	0.7	5	0.3	4	0.2	4	0.2
Difusores de progreso técnico	0	0.1	5	1.1	16	0.4	38	1.8	45	2.7	32	1.6	64	2.6	25	1.0
Otros bienes	4	1.1	1	0.3	3	0.1	2	0.1	2	0.1	375	19.2	472	19.1	0	0.0
Total	396	100.0	482	100.0	4 077	100.0	2 080	100.0	1 682	100.0	1 954	100.0	2 467	100.0	2 456	100.0
Exportaciones de servicios	74	15.8	119	19.8	411	9.2	329	13.6	353	17.5	327	14.3	343	12.2	...	...
Total exportaciones de bienes y servicios	470	100.0	601	100.0	4 488	100.0	2 409	100.0	2 016	100.0	2 281	100.0	2 810	100.0	...	...
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	244	51.2	302	55.7	1 244	39.1	288	22.9	349	23.9	148	13.1	177	10.3	603	27.4
Agrícolas	12	2.5	19	3.5	108	3.4	111	8.8	102	6.9	88	7.7	103	6.0	125	5.7
Mineros	2	0.4	1	0.3	11	0.4	57	4.5	21	1.4	59	5.2	73	4.2	70	3.2
Energéticos	231	48.3	282	51.8	1 124	35.4	120	9.5	227	15.5	1	0.1	2	0.1	408	18.5
Bienes industrializados	210	44.0	237	43.6	1 928	60.7	969	76.8	1 110	75.9	716	63.2	1 159	67.3	1 594	72.3
Tradicional	93	19.4	103	18.9	638	20.1	322	25.5	321	22.0	246	21.7	311	18.0	453	20.6
Alimentos, bebidas y tabaco	39	8.3	42	7.8	239	7.5	135	10.7	126	8.6	93	8.2	124	7.2	172	7.8
Otros tradicionales	53	11.2	60	11.1	399	12.6	187	14.8	195	13.3	153	13.5	186	10.8	281	12.7
Con elevadas economías de escala	44	9.2	55	10.2	432	13.6	281	22.2	245	16.8	126	11.1	200	11.6	377	17.1
Duraderos	19	4.0	21	3.9	284	8.9	38	3.0	120	8.2	59	5.2	129	7.5	182	8.3
Difusores de progreso técnico	54	11.4	58	10.7	575	18.1	328	26.0	423	28.9	285	25.1	520	30.2	582	26.4
Otros bienes	23	4.7	4	0.7	6	0.2	4	0.3	4	0.3	269	23.8	387	22.4	7	0.3
Total	477	100.0	543	100.0	3 178	100.0	1 262	100.0	1 463	100.0	1 133	100.0	1 723	100.0	2 204	100.0
Importaciones de servicios	67	...	109	...	645	...	479	...	466	...	438	...	242	...	...	...
Total importaciones de bienes y servicios	544	...	652	...	3 823	...	1 741	...	1 929	...	1 571	...	1 965	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21B  
 TRINIDAD Y TABAGO: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	7.2	90.0	0.1	1.2	0.0	1.6	516
Agrícolas	17.8	40.0	1.7	24.2	0.0	16.2	22
Mineros	83.7	12.2	0.0	2.9	0.0	1.2	2
Energéticos	6.4	92.5	0.0	0.2	0.0	0.9	492
Bienes industrializados	42.5	37.3	0.3	12.2	0.2	7.6	1 940
Tradicionales	71.3	8.6	0.0	15.8	0.6	3.7	293
Alimentos, bebidas y tabaco	63.8	8.4	0.0	23.7	0.8	3.3	176
Otros tradicionales	82.6	8.8	0.0	3.9	0.3	4.3	118
Con elevadas economías de escala	36.6	42.9	0.4	11.7	0.1	8.3	1 617
Duraderos	73.1	14.8	0.9	8.1	0.0	3.0	4
Difusores de progreso técnico	81.0	11.4	0.0	0.9	0.0	6.7	25
Otros bienes	4.3	70.2	0.0	10.7	0.7	14.0	0
Total	35.1	48.3	0.3	9.9	0.1	6.3	2 456

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21C  
 TRINIDAD Y TABAGO: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	4.3	39.1	5.9	2.6	0.1	5.2	21.0
Agrícolas	0.5	0.7	5.9	2.2	0.1	2.3	0.9
Mineros	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	3.7	38.3	0.0	0.4	0.0	2.9	20.0
Bienes industrializados	95.7	60.9	94.1	97.4	99.9	94.8	79.0
Tradicionales	24.3	2.1	1.2	19.0	57.2	7.0	11.9
Alimentos, bebidas y tabaco	13.0	1.2	1.2	17.2	45.1	3.7	7.2
Otros tradicionales	11.3	0.9	0.0	1.9	12.1	3.3	4.8
Con elevadas economías de escala	68.7	58.5	92.3	78.1	42.5	86.6	65.8
Duraderos	0.4	0.1	0.6	0.1	0.0	0.1	0.2
Difusores de progreso técnico	2.4	0.2	0.0	0.1	0.1	1.1	1.0
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Total (valor)	861	1 188	6	243	3	155	2 456

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

CUADRO 22A  
URUGUAY: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996  
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1985		1994		1995		1996	
	Valor	%														
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	23	11.9	31	13.4	239	22.6	305	18.0	277	17.3	313	16.3	396	18.8	390	16.3
Agrícolas	22	11.7	29	12.6	232	21.9	301	17.8	274	17.1	309	16.1	391	18.6	387	16.2
Mineros	0	0.2	2	0.8	8	0.7	3	0.2	3	0.2	4	0.2	4	0.2	4	0.1
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	74	38.6	153	65.7	817	77.1	1387	81.8	1321	82.4	1599	83.4	1700	80.9	1997	83.5
Tradicionales	73	38.3	144	61.8	887	84.9	1166	68.7	1048	65.4	1213	63.2	1365	65.0	1647	68.9
Alimentos, bebidas y tabaco	66	34.7	107	45.8	321	30.3	518	30.6	458	28.6	574	29.9	634	30.2	831	34.7
Otros tradicionales	7	3.5	37	15.9	366	34.6	647	38.2	590	36.8	639	33.3	731	34.8	817	34.1
Con elevadas economías de escala	1	0.4	7	3.1	82	7.8	177	10.4	127	7.9	143	7.5	181	8.6	217	9.1
Duraderos	0	0.0	0	0.1	27	2.6	23	1.4	114	7.1	203	10.6	102	4.8	83	3.5
Difusores de progreso técnico	0	0.0	2	0.8	20	1.9	21	1.2	31	2.0	40	2.1	53	2.5	50	2.1
Otros bienes	95	49.5	49	20.9	3	0.3	4	0.3	6	0.3	6	0.3	6	0.3	4	0.2
<b>Total</b>	191	100.0	233	100.0	1059	100.0	1696	100.0	1603	100.0	1918	100.0	2101	100.0	2391	100.0
Exportaciones de servicios	56	22.7	66	22.1	468	30.6	466	21.5	1028	39.1	1331	41.0	1359	39.3	1359	36.2
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	247	100.0	299	100.0	1527	100.0	2161	100.0	2632	100.0	3249	100.0	3460	100.0	3750	100.0
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	32	21.4	56	24.2	557	33.7	300	21.2	161	6.9	195	7.2	371	13.0	446	13.4
Agrícolas	11	7.5	25	10.9	117	7.1	86	6.1	112	4.8	169	6.2	175	6.1	192	5.8
Mineros	1	0.9	2	1.0	17	1.0	12	0.8	9	0.4	11	0.4	8	0.3	13	0.4
Energéticos	20	13.0	28	12.2	423	25.6	202	14.3	40	1.7	15	0.6	188	6.6	241	7.2
Bienes industrializados	98	65.1	174	74.9	1092	66.1	1114	78.8	2171	93.1	2512	92.8	2494	87.0	2876	86.6
Tradicionales	22	14.7	27	11.4	178	10.8	198	14.0	518	22.2	629	23.2	675	23.5	784	23.6
Alimentos, bebidas y tabaco	6	4.1	12	5.3	45	2.7	32	2.2	93	4.0	156	5.8	183	6.4	219	6.6
Otros tradicionales	16	10.6	14	6.1	133	8.0	167	11.8	425	18.2	473	17.5	492	17.2	565	17.0
Con elevadas economías de escala	37	24.8	68	29.1	365	22.1	424	30.0	591	25.3	744	27.5	672	23.5	824	24.8
Duraderos	15	9.8	28	12.1	232	14.0	161	11.4	523	22.4	525	19.4	469	16.4	436	13.1
Difusores de progreso técnico	24	15.7	52	22.3	317	19.2	331	23.4	539	23.1	613	22.6	678	23.7	833	25.1
Otros bienes	20	13.5	2	1.0	3	0.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
<b>Total</b>	150	100.0	233	100.0	1652	100.0	1415	100.0	2333	100.0	2707	100.0	2866	100.0	3322	100.0
Importaciones de servicios	45		117		476		393		746		862		858		820	
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	195		350		2128		1807		3079		3569		3723		4142	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22B  
URUGUAY: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	44.8	4.1	2.9	29.8	6.4	12.0	390
Agrícolas	44.8	4.2	2.4	30.1	6.5	12.1	387
Mineros	41.1	0.5	55.7	0.0	1.9	0.7	4
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Bienes industrializados	63.4	6.2	0.7	14.4	11.0	4.4	1 997
Tradicionales	57.3	7.5	0.7	17.0	13.0	4.5	1 647
Alimentos, bebidas y tabaco	78.8	3.4	0.6	13.3	0.1	3.8	831
Otros tradicionales	35.5	11.7	0.8	20.7	26.1	5.2	817
Con elevadas economías de escala	95.5	0.1	0.7	1.2	1.5	1.0	217
Duraderos	93.0	0.4	0.0	1.6	1.2	3.8	83
Difusores de progreso técnico	73.9	2.2	1.2	7.4	0.9	14.3	50
Otros bienes	84.2	3.3	0.0	12.3	0.1	0.1	4
Total	60.4	5.9	1.0	16.9	10.2	5.6	2 391

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22C  
URUGUAY: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1996  
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	12.1	11.4	45.4	28.8	10.3	34.9	16.3
Agrícolas	12.0	11.4	37.4	28.8	10.3	34.9	16.2
Mineros	0.1	0.0	8.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	87.7	88.5	54.6	71.1	89.7	65.1	83.5
Tradicionales	65.4	87.3	46.2	69.2	87.8	55.8	68.9
Alimentos, bebidas y tabaco	45.3	19.8	20.2	27.3	0.5	23.9	34.7
Otros tradicionales	20.1	67.5	26.0	41.9	87.3	31.9	34.1
Con elevadas economías de escala	14.4	0.1	5.9	0.6	1.4	1.6	9.1
Duraderos	5.4	0.2	0.0	0.3	0.4	2.3	3.5
Difusores de progreso técnico	2.6	0.8	2.5	0.9	0.2	5.3	2.1
Otros bienes	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2
Total (valor)	1 444	141	25	404	244	134	2 391

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 23A  
**VENEZUELA: COMPOSICION DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN CATEGORIAS, 1965-1996**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1965		1970		1980		1990		1993		1994		1995		1996	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Exportaciones</b>																
Bienes primarios	2 064	71.3	2 227	69.7	12 829	66.5	15 002	83.2	7 673	51.1	8 477	51.8	8 875	47.2	...	...
Agrícolas	25	0.9	46	1.4	52	0.3	226	1.3	207	1.4	212	1.3	170	0.9	...	...
Mineros	135	4.7	178	5.6	347	1.8	329	1.8	17	0.1	144	0.9	11	0.1	...	...
Energéticos	1 904	65.8	2 003	62.7	12 430	64.4	14 446	80.1	7 449	49.6	8 121	49.6	8 694	46.2	...	...
Bienes industrializados	829	28.7	966	30.2	6 462	33.5	3 030	16.8	7 337	48.8	7 900	48.2	9 939	52.8	...	...
Tradicionales	10	0.4	18	0.6	62	0.3	616	3.4	608	4.0	655	4.0	784	4.2	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	6	0.2	7	0.2	24	0.1	176	1.0	234	1.6	270	1.6	372	2.0	...	...
Otros tradicionales	4	0.2	11	0.3	39	0.2	440	2.4	374	2.5	385	2.4	412	2.2	...	...
Con elevadas economías de escala	812	28.1	934	29.2	6 324	32.8	2 059	11.4	6 266	41.7	6 685	40.8	8 564	45.5	...	...
Duraderos	0	0.0	1	0.0	39	0.2	108	0.6	332	2.2	427	2.6	450	2.4	...	...
Difusores de progreso técnico	7	0.3	12	0.4	37	0.2	247	1.4	132	0.9	134	0.8	141	0.8	...	...
Otros bienes	0	0.0	4	0.1	1	0.0	4	0.0	13	0.1	0	0.0	0	0.0	...	...
<b>Total</b>	<b>2 894</b>	<b>100.0</b>	<b>3 197</b>	<b>100.0</b>	<b>19 293</b>	<b>100.0</b>	<b>18 037</b>	<b>100.0</b>	<b>15 023</b>	<b>100.0</b>	<b>16 377</b>	<b>100.0</b>	<b>18 814</b>	<b>100.0</b>	...	...
Exportaciones de servicios	105	3.5	177	5.2	693	3.5	1 183	6.2	1 340	8.2	1 569	8.7	1 487	7.3	...	...
<b>Total exportaciones de bienes y servicios</b>	<b>2 999</b>	<b>100.0</b>	<b>3 374</b>	<b>100.0</b>	<b>19 986</b>	<b>100.0</b>	<b>19 220</b>	<b>100.0</b>	<b>16 363</b>	<b>100.0</b>	<b>17 946</b>	<b>100.0</b>	<b>20 301</b>	<b>100.0</b>	...	...
<b>Importaciones</b>																
Bienes primarios	118	8.3	133	8.1	845	7.9	538	8.2	750	6.7	602	7.5	899	8.3	...	...
Agrícolas	108	7.5	110	6.7	712	6.7	386	5.8	604	5.4	524	6.5	789	7.3	...	...
Mineros	6	0.4	8	0.5	53	0.5	135	2.0	122	1.1	67	0.8	91	0.8	...	...
Energéticos	5	0.3	15	0.9	80	0.7	17	0.3	23	0.2	10	0.1	19	0.2	...	...
Bienes industrializados	1 296	90.7	1 489	90.8	9 817	92.0	6 056	91.8	10 513	93.3	7 432	92.5	9 891	91.7	...	...
Tradicionales	299	21.0	266	16.2	2 156	20.2	911	13.8	2 011	17.9	1 489	18.5	2 306	21.4	...	...
Alimentos, bebidas y tabaco	86	6.0	71	4.3	827	7.8	315	4.8	648	5.7	511	6.4	749	6.9	...	...
Otros tradicionales	214	15.0	195	11.9	1 329	12.5	596	9.0	1 364	12.1	979	12.2	1 558	14.4	...	...
Con elevadas economías de escala	305	21.4	391	23.9	2 662	24.9	2 057	31.2	2 324	20.6	1 953	24.3	3 040	28.2	...	...
Duraderos	217	15.2	235	14.3	1 576	14.8	571	8.7	2 090	18.5	1 212	15.1	1 389	12.9	...	...
Difusores de progreso técnico	475	33.2	598	36.4	3 423	32.1	2 517	38.1	4 087	36.3	2 778	34.6	3 156	29.2	...	...
Otros bienes	15	1.0	18	1.1	7	0.1	6	0.1	4	0.0	3	0.0	2	0.0	...	...
<b>Total</b>	<b>1 429</b>	<b>100.0</b>	<b>1 640</b>	<b>100.0</b>	<b>10 669</b>	<b>100.0</b>	<b>6 601</b>	<b>100.0</b>	<b>11 266</b>	<b>100.0</b>	<b>8 037</b>	<b>100.0</b>	<b>10 791</b>	<b>100.0</b>	...	...
Importaciones de servicios	423	...	525	...	4 253	...	2 534	...	4 525	...	4 655	...	4 887	...	...	...
<b>Total importaciones de bienes y servicios</b>	<b>1 852</b>	...	<b>2 165</b>	...	<b>14 922</b>	...	<b>9 135</b>	...	<b>15 791</b>	...	<b>12 692</b>	...	<b>15 678</b>	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 23B  
 VENEZUELA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN CATEGORIAS, 1995  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)
Bienes primarios	8.7	68.8	0.0	9.3	0.0	13.1	8 875
Agrícolas	53.5	26.7	1.2	13.8	1.4	3.3	170
Mineros	31.3	20.7	0.0	11.0	0.0	37.0	11
Energéticos	7.8	69.7	0.0	9.2	0.0	13.3	8 694
Bienes industrializados	45.0	35.6	2.9	8.0	0.7	7.8	9 939
Tradicionales	64.2	12.6	0.2	8.3	0.2	14.6	784
Alimentos, bebidas y tabaco	67.0	6.6	0.2	3.3	0.0	22.8	372
Otros tradicionales	61.6	18.0	0.2	12.7	0.3	7.3	412
Con elevadas economías de escala	40.9	38.8	3.4	8.5	0.7	7.6	8 564
Duraderos	80.3	19.1	0.0	0.2	0.0	0.4	450
Difusores de progreso técnico	70.4	22.2	0.0	1.3	0.9	5.2	141
Otros bienes	24.3	63.2	0.0	12.0	0.0	0.5	0
Total	27.9	51.3	1.6	8.6	0.4	10.3	18 814

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 23C  
 VENEZUELA: COMPOSICION POR CATEGORIAS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGUN DESTINOS, 1995  
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes primarios	14.8	63.3	0.7	50.8	3.4	60.0	47.2
Agrícolas	1.7	0.5	0.7	1.4	3.4	0.3	0.9
Mineros	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.1
Energéticos	12.9	62.8	0.0	49.3	0.0	59.5	46.2
Bienes industrializados	85.2	36.7	99.3	49.2	96.6	40.0	52.8
Tradicionales	9.6	1.0	0.4	4.0	2.0	5.9	4.2
Alimentos, bebidas y tabaco	4.8	0.3	0.2	0.8	0.1	4.4	2.0
Otros tradicionales	4.8	0.8	0.2	3.2	1.9	1.5	2.2
Con elevadas economías de escala	66.9	34.4	98.8	45.1	92.8	33.7	45.5
Duraderos	6.9	0.9	0.1	0.0	0.0	0.1	2.4
Difusores de progreso técnico	1.9	0.3	0.0	0.1	1.8	0.4	0.8
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total (valor)	5 241	9 646	293	1 622	67	1 945	18 814

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.