

M A Y O 2 0 0 4

Nº 34

EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE AUMENTAN DURANTE 2003

1 Exportaciones de América Latina y el Caribe aumentan durante 2003

1 Efectos del auge comercial chino para la región

2 **OPINIÓN**
Repercusiones del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA)

4 **PRECISIONES**
La política de IED como instrumento de desarrollo

5 **INDICADORES**

7 Problemas ambientales de las pyme: incentivos dan mejor resultado que castigos

8 **PUBLICACIONES RECIENTES**

8 **CALENDARIO**

Esta publicación está disponible también en inglés y en Internet: www.cepal.cl o www.cepal.org



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

En un 8,3% aumentaron las exportaciones de América Latina y el Caribe en el 2003 debido a los mejores precios y mayores volúmenes de venta de productos básicos como el cobre, petróleo, soja, café, algodón, lana y azúcar exportados por los países de América Central y Sudamérica. Los precios de los productos manufacturados crecieron a un ritmo menor. En el primer trimestre del 2004, las exportaciones subieron un 17%.

El dinamismo del comercio se sustentó en la elevada demanda en Estados Unidos,

la Unión Europea y los países asiáticos en desarrollo, sobre todo China. Además, en el 2003 se recuperaron las exportaciones entre países latinoamericanos tras una caída de dos años consecutivos. Las importaciones de estos países continuaron bajas en comparación con los valores registrados en el año 2000.

Por primera vez en 13 años, los países de América Latina y el Caribe acumularon un superávit comercial de bienes y servicios del orden de los US\$ 25.500 millones y registraron un superávit en cuenta corriente de unos

US\$ 2.800 millones. Para encontrar un registro similar en la historia económica de la región es necesario remontarse medio siglo.

“La recuperación de las exportaciones y del comercio intrarregional son buenas señales. Ahora debemos buscar cómo desarrollar una base exportadora con mayor valor agregado a partir de las ventajas comparativas ya conocidas, con capacidad para incorporar nuevas tecnologías y con efectos más favorables sobre la creación de empleo”, señaló José Luis Machinea,

(continúa en página 3 ➡)

EFFECTOS DEL AUJE COMERCIAL CHINO PARA LA REGIÓN

Las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia China aumentaron en un 72,1% en el año 2003, según el informe anual *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, de la CEPAL. China ocupa ahora el cuarto y tercer lugar como exportador e importador en el mundo y sus efectos se sienten en la región.

La entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), en 2001 mejoró las condiciones de acceso a su mercado y se dio en un escenario de elevado crecimiento económico que resultó un factor clave en el repunte de los precios de los productos básicos.

Las ventas de Argentina hacia China crecieron un 143,4%, las cifras de Brasil un 79,9%, las de Chile un 58,5%, las de Perú un 13,1% y las de México un 11,7%.

Pero el panorama varía según los países, ya que tuvo también consecuencias amenazadoras por la intensificación de la competencia con los productos chinos tanto en los mercados domésticos como en terceros mercados. Los efectos negativos asociados a una mayor competencia en grandes mercados (principalmente Estados Unidos y Europa) y en la producción interna pueden superar los beneficios para un grupo numeroso de países en desarrollo, según la CEPAL. México, América Central y el Caribe han enfrentado el agresivo crecimiento de las exportaciones chinas de bienes provenientes de la industria liviana como textiles, confecciones, calzado, juguetes, electrodomésticos y herramientas.

(continúa en página 6 ➡)

REPERCUSIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMÉRICA-ESTADOS UNIDOS (CAFTA)

JOSÉ LUIS MACHINEA

En enero de 2004 concluyeron las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y los países de Centroamérica (US-CAFTA por sus siglas en inglés), que se espera entre en vigor a principios de 2005.

El TLC entre Centroamérica y Estados Unidos es el último de una serie de tratados que ha negociado este país con socios latinoamericanos (México, Chile y República Dominicana). Su estructura es similar a la del TLC Chile-EUA, y se acordaron disciplinas y reglas similares en capítulos como el Laboral, Propiedad Intelectual, Medio Ambiente, Contratación Pública y Servicios. En materia de acceso a mercados se acordaron seis categorías de desgravación lineal y dos de desgravación no lineal; en éstas últimas se fijaron plazos de gracia de seis a diez años, estableciéndose un plazo máximo de desgravación en veinte años. Una categoría quedó reservada para aquellos productos que fueron excluidos de la desgravación, como la papa y la cebolla, en el caso de Costa Rica, el maíz blanco en el resto de los países centroamericanos y el azúcar en Estados Unidos. Se establecieron además salvaguardias para permitir a los sectores productivos protegerse de incrementos de importación durante el período de transición.

Los beneficios del acuerdo son de distinto tipo. Por un lado, se consolidan y amplían las concesiones comerciales otorgadas por los Estados Unidos a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Por el otro, se establecen reglas y disciplinas claras y, a diferencia del pasado, un mecanismo de resolución de conflictos que se espera reduzca la discrecionalidad en el manejo de las preferencias por parte del país concedente.

Es de esperar que la puesta en marcha del US-CAFTA promueva en la subregión

actividades y proyectos que redunden en un mayor crecimiento económico e impulsen el desarrollo social. La cooperación contemplada en el marco del Tratado para facilitar el tránsito de Centroamérica hacia el libre comercio con los Estados Unidos, podría jugar también un papel fundamental en aspectos claves como el aumento de la competitividad, el fortalecimiento de las empresas pequeñas, el desarrollo de nuevas industrias y el reforzamiento institucional. También debe tenerse en cuenta que el acuerdo implica una disminución de aranceles de importación que afectará a distintas actividades. Por ello es de suma importancia que los países se preparen para hacer frente a la necesaria reestructuración de ciertas actividades, para lo que la interacción de los sectores público y privado es crucial.

Así como los países requirieron asistencia técnica durante las negociaciones, estamos convencidos de que la implementación de todo lo firmado requerirá un considerable apoyo durante los próximos meses. En la **CEPAL** nos estamos preparando para este desafío.

Si bien estos acuerdos son una oportunidad para los países firmantes, desde el punto de vista regional no debiera perderse de vista que:

a) Tal como se ha visto en Centroamérica, estos acuerdos no son incompatibles con el fortalecimiento de los acuerdos sub-regionales. Más aún, en la tradición de la **CEPAL** del regionalismo abierto, estamos convencidos de que los acuerdos sub-regionales son un complemento necesario. Además de los avances logrados en la integración centroamericana, la agenda futura está llena de desafíos en este campo e incluye cuestiones tales como: la total movilidad de bienes y servicios dentro de la región, la creación de


mercados financieros y de capitales regionales, la virtual desaparición de las aduanas interiores, la movilidad de personas, la creación de una infraestructura regional, armonización de regímenes regulatorios y, finalmente, una mayor coordinación macroeconómica.

b) Estos acuerdos pueden generar desvío de comercio dentro de América Latina y el Caribe. Por ello debieran complementarse con un rápido y completo acuerdo regional que incluya la libre movilidad de bienes y que avance considerablemente en la movilidad de servicios.

c) Lo más conveniente para la región en su conjunto es un acuerdo hemisférico que contemple la liberalización “casi total” de bienes (acceso a mercados), incluyendo muy especialmente a los productos agrícolas.

d) A diferencia del acceso a mercados, que debiera mejorar el bienestar de los países miembros, no es claro el efecto sobre el bienestar de las reformas que los acuerdos plantean sobre cuestiones “no comerciales”.

En síntesis, estos acuerdos no deben ser vistos como el punto de llegada, si no que deben ser parte del camino para una mejor inserción internacional de la región, una inserción que se asiente sobre la profundización de los acuerdos sub-regionales y que tienda a crear una zona de libre comercio hemisférica.

Finalmente, todos los actores deben entender que los acuerdos de libre comercio representan una oportunidad, pero no son sustitutos de una estrategia de desarrollo. Esta sólo es responsabilidad de los gobiernos, y requiere un conjunto de políticas, entre las cuales el comercio es sólo uno de los componentes. Sólo en esta perspectiva se podrán convertir las oportunidades en beneficios reales para el crecimiento económico y el desarrollo social. 

El autor es el Secretario Ejecutivo de la **CEPAL**.

Secretario Ejecutivo de la **CEPAL**, al presentar el informe anual *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*.

Durante el 2003, los precios de los productos básicos de la región registraron aumentos importantes. Argentina, Brasil y Uruguay expandieron sus exportaciones agrícolas impulsados por el aumento de los precios de la soja y sus derivados. Las exportaciones de café de Colombia, Brasil y los países centroamericanos se vieron favorecidas por el aumento de sus precios y en Paraguay y Uruguay ocurrió lo mismo con el algodón y la lana. La impresionante alza del valor del cobre, que superó en febrero de este año la barrera de los 130 centavos de dólar por libra, benefició a Chile y Perú.

Para los países centroamericanos y caribeños, el mayor estímulo provino de la recuperación del precio del azúcar, principal producto de su canasta exportadora. Otros países beneficiados por el alza de los precios de los productos primarios fueron Belice, Colombia, Ecuador, México, y Trinidad y Tabago, que registraron tasas de crecimiento superiores al 20% en los sectores minero y petrolero.

Aumenta comercio intrarregional

En el 2003, el comercio entre los países latinoamericanos ascendió a US\$ 60.000 millones, cifra inferior aún un 4% al valor más alto registrado en el 2000. La tendencia procíclica del comercio intrarregional volvió a quedar en evidencia, ya que se expandió con el incremento del producto regional tras contraerse en los años anteriores.

El año pasado se registró una reactivación del 26% de las exportaciones entre los países que integran el Mercado Común del Sur (Mercosur), del 6,8% al interior del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y del 12% en la Comunidad del Caribe


(CARICOM). Esto contrasta con la contracción del 5,5% del comercio entre los miembros de la Comunidad Andina.

Los países de América Latina y el Caribe participaron activamente en varias negociaciones comerciales internacionales. En el ámbito multilateral, la más importante fue la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC realizada en Cancún, que concluyó sin resultados positivos.

Tratados de libre comercio

Chile alcanzó un importante hito al ratificarse el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua culminaron con éxito las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, al cual se sumaron Costa Rica y República Dominicana a principios del 2004. Estados Unidos anunció su interés por negociar convenios similares con los países andinos, y las negociaciones con Colombia, Perú y Ecuador se iniciarían este 18 de mayo, mientras que con Bolivia se iniciarían más adelante.

En cuanto al Área de Libre Comercio de las Américas, la VIII Reunión Ministerial realizada en noviembre del año pasado concluyó con la ruptura del esquema de “compromiso único” según el cual se negociarían los temas en su totalidad. La **CEPAL** reconoce las ventajas asociadas al acceso a los mercados de América del Norte, pero advierte que la fragmentación de la agenda de negociaciones “podría ir en detrimento de los países con menor capacidad de negociación”.

Tras revisar críticamente las casi cuatro décadas de adopción de políticas de promoción y fomento de las exportaciones de bienes y servicios en América Latina y el Caribe, la **CEPAL** constata que aún no existe consenso sobre la eficacia de las estrategias empleadas y que la región se ha caracterizado por bruscos cambios institucionales que dificultan su éxito. 

América Latina y el Caribe: evolución de las exportaciones, índices de valor, volumen y valor unitario, 2001-2003
(en tasas de crecimiento)

Subregiones/países	2001			2002			2003 a/		
	Volumen	Valor unitario	Valor	Volumen	Valor unitario	Valor	Volumen	Valor unitario	Valor
América Latina y el Caribe	1,7	-6,1	-4,5	1,4	-0,3	1,1	5,1	3,2	8,3
Países del Mercosur	7,3	-3,3	3,8	6,3	-4,5	1,5	13,3	5,6	18,9
Argentina	4,1	-3,5	0,5	-0,1	-3,0	-3,1	5,2	8,6	14,3
Brasil	9,0	-3,0	5,7	9,1	-5,0	3,7	15,3	5,0	21,1
Paraguay	-16,3	-3,4	-19,1	0,0	0,0	0,0	7,6	4,0	11,9
Uruguay	-7,3	-3,0	-10,1	-9,4	-1,0	-10,3	12,6	5,0	18,2
Chile	7,5	-10,6	-3,9	1,3	-2,0	-0,7	5,3	9,0	14,8
Comunidad Andina	1,1	-16,8	-15,9	-0,1	2,2	2,0	0,4	5,0	5,4
Bolivia	8,1	-4,6	3,1	4,1	-2,0	2,0	13,3	6,0	20,1
Colombia	2,5	-8,5	-6,2	-0,9	-2,8	-3,7	5,2	4,5	9,9
Ecuador	5,9	-10,7	-5,4	6,5	2,0	8,6	12,6	6,0	19,4
Perú	8,2	-7,9	-0,4	5,1	3,8	9,1	8,4	8,0	17,1
Venezuela	-3,8	-18,6	-21,7	-4,2	6,0	1,5	-13,0	11,0	-3,4
México	-1,3	-3,5	-4,8	-0,5	2,0	1,5	1,3	1,5	2,9
Centroamérica y el Caribe	-6,7	-5,4	-11,7	8,3	-1,3	6,9	15,1	0,5	15,6
Costa Rica	-10,7	-5,1	-15,3	9,6	-2,5	6,8	16,2	0,3	16,6
El Salvador	3,8	-6,0	-2,4	5,2	-0,8	4,4	4,0	0,8	4,8
Guatemala	-1,3	-6,0	-7,2	-7,6	-0,5	-8,1	4,4	1,6	6,1
Haití	-4,3	-2,9	-7,1	-10,0	0,0	-10,0	18,4	1,8	20,6
Honduras	2,5	-5,8	-3,4	2,4	-3,0	-0,6	8,3	-0,6	7,7
Nicaragua	11,1	-11,1	-1,3	1,3	-1,6	-0,4	1,4	0,0	1,4
Panamá	5,8	-3,0	2,6	-11,3	0,0	-11,3	-4,5	-0,5	-5,0
República Dominicana	-6,1	-2,0	-8,0	-1,8	0,0	-1,8	3,4	2,5	6,0

Fuente: **CEPAL**. a/ Cifras preliminares.

LA POLÍTICA DE IED COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO

MICHAEL MORTIMORE

Los gobiernos de América Latina y el Caribe han logrado atraer inversión extranjera directa (IED) con relativo éxito, pero no han podido aprovechar plenamente sus beneficios. Este hecho obedece a la falta de coherencia de las políticas, debido a dos visiones aparentemente encontradas de la IED y las operaciones de las empresas transnacionales.

En primer término se encuentra la visión que puede denominarse *macroeconómica* y que predomina en América Latina. Según ella, la IED se considera desde una perspectiva de balanza de pagos y constituye así una fuente importante de financiamiento externo. El contexto histórico de este punto de vista es la crisis internacional de la deuda y el Consenso de Washington, que presentó un paquete de políticas interrelacionadas para encararla, entre ellas, abrir las economías al comercio y la inversión y recurrir más a las soluciones de mercado y a la intervención del sector privado, reduciendo el papel del Estado. La premisa operacional era que los beneficios de la IED eran automáticos, por lo cual el hecho de atraer más IED naturalmente reportaría más beneficios para el país huésped. Los beneficios o repercusiones considerados eran principalmente variables macro, tales como obtener mayor financiamiento externo, mejorar la relación entre la inversión y el ahorro, modernizar la economía, aumentar las exportaciones, generar empleo y reducir la pobreza. También se consideraba que la mayor afluencia de IED otorgaba mayor flexibilidad a los equipos económicos nacionales. Asimismo, se suponía que había muchos otros beneficios colaterales, aunque no abundaban los análisis empíricos confiables que lo demostraran.



Éxito y desaliento

El objetivo de la política en materia de IED desde esta perspectiva era facilitar la entrada de IED mediante la promoción y el otorgamiento no discriminatorio de garantías y seguridades a los inversionistas en virtud de acuerdos bilaterales, internacionales y multilaterales. En los casos en que se formaran organismos de promoción de inversiones, su función principal era preparar el mercado del país huésped para los inversionistas. Un ejemplo de un país huésped que dio buenos resultados desde este punto de vista macroeconómico es Chile, que atrajo un volumen de IED bastante importante (sobre todo, en la búsqueda de mercados de servicios y de recursos

naturales), considerando el tamaño de la economía, y demostró evidentes progresos en cuanto a los indicadores de éxito (financiamiento externo, tasa de inversión, modernización de la economía, aumento de las exportaciones, entre otros). Un ejemplo de un país huésped que no resultó igualmente exitoso es Argentina, ya que los flujos de IED que recibía se desplomaron, desaparecieron los beneficios que traían aparejados y actualmente enfrenta una multiplicidad de litigios en foros internacionales, en que los inversionistas extranjeros disputan el derecho que tiene de regular. Un problema generalizado con esta perspectiva macroeconómica en América Latina es que la IED ya no representa una contribución importante para el financiamiento externo, ya que se reducen las entradas de capitales y aumentan los flujos de pagos externos vinculados a las operaciones de las empresas transnacionales instaladas en la región (véase el gráfico 1). Este aspecto es especialmente pronunciado en los países huéspedes en que las entradas de IED se dirigen sobre todo a las actividades en bienes no transables.



Más calidad que cantidad


En segundo término se encuentra la llamada perspectiva *microeconómica o de desarrollo productivo*, que no es tan común en América Latina. En ella, se destacan las motivaciones que las empresas transnacionales tienen para realizar inversiones extranjeras (véase el gráfico 2) y su importancia para el proceso de desarrollo e industrialización del país huésped. Este punto de vista surgió en un contexto histórico diferente, caracterizado por una feroz competencia entre países huéspedes por atraer IED y empresas transnacionales y por una creciente insatisfacción con el nivel de los beneficios de la IED y ciertos problemas relacionados con ella. La premisa operacional es que los beneficios de las empresas transnacionales NO son automáticos y por lo tanto para obtener beneficios más tangibles es preciso atraer operaciones transnacionales de *mejor calidad*. Los beneficios considerados abarcan repercusiones sobre el proceso de desarrollo o industrialización, tales como el impacto fiscal, la transferencia y asimilación de tecnología, la capacitación de recursos humanos, nuevos y más profundos eslabonamientos productivos, el desarrollo de la empresa local y otras. Esta visión se basa en pruebas más bien empíricas -en especial estudios de caso- que en

una teoría consolidada. No obstante, reconoce que, aunque los flujos de IED han bajado estrepitosamente, la presencia de las empresas transnacionales en la región sigue siendo fuerte (véase el gráfico 3).



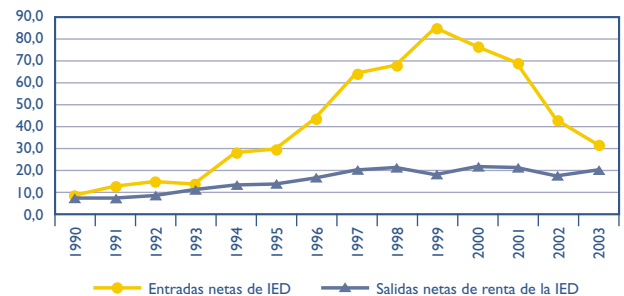
En busca de eficiencia

El objetivo de la política en materia de IED desde esta perspectiva es seleccionar e identificar a las empresas transnacionales cuyas estrategias son más coherentes con las prioridades nacionales de desarrollo. Los organismos de promoción de las inversiones son fundamentales para la aplicación de las políticas y su función principal es identificar y seleccionar empresas transnacionales para que inviertan en el país y evaluar los beneficios en el contexto de las prioridades nacionales de desarrollo. Un buen ejemplo de países huéspedes que han tenido éxito desde esta perspectiva macroeconómica son Irlanda, Singapur y, en América Latina, Costa Rica. En estos países, las instituciones que cumplen el papel de organismos de promoción de las inversiones son también organismos de desarrollo nacional. Todos ellos han logrado atraer IED en busca de eficiencia procedente de empresas transnacionales que establecen o expanden sus sistemas internacionales de producción integrada. La gran conquista de Costa Rica fue una planta de ensamblado y pruebas de microprocesadores de Intel. Un ejemplo menos exitoso podría ser la industria automotriz de Brasil, donde los incentivos federales y estatales para atraer empresas transnacionales se volvieron insostenibles debido a su alto costo, lo que redundó en un enorme exceso de capacidad de producción de vehículos. Los detractores de esta segunda visión alegan que se presuponen la estabilidad macroeconómica y prioridades de desarrollo bien definidas, además de que se requieren recursos considerables, recursos humanos calificados e institucionales confiables con suficiente influencia política. Además, la adopción de decisiones se complica porque los proponentes de esta postura habitualmente no integran los equipos económicos nacionales sino instituciones especializadas.

El presente artículo de *Precisiones* no pretende promover una perspectiva por sobre la otra. Las opciones de política dependerán de la situación económica de cada país y de sus prioridades de desarrollo. Más bien, la idea es señalar que ambas perspectivas son necesarias y debieran combinarse en lo posible para producir una política mejor que sirva para abordar de manera coherente la forma de atraer, proteger y aprovechar los beneficios de la afluencia de IED y de las operaciones de las empresas transnacionales. Así, en lugar de simplemente aplicar una política para afrontar las crisis macroeconómicas, los países huéspedes de América Latina podrán ir más allá y convertir la política de IED en un instrumento activo y dinámico de sus estrategias de desarrollo. 

El autor es Jefe de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL.

Entradas netas de inversión extranjera directa, comparadas con los flujos de pagos externos, 1990-2003



Determinantes de la IED y las operaciones de las empresas transnacionales, según la estrategia

Estrategia de la ET / Motivaciones de invertir

1. Buscar materias primas

Abundancia y calidad de recursos naturales
Acceso a los recursos naturales
Tendencias de los precios internacionales de productos básicos
Regulación del medio ambiente

2. Buscar Mercado (nacional o regional)

Tamaño, ritmo de crecimiento y poder de compra del mercado
Nivel de protección arancelaria y no arancelaria
Barreras a la entrada
Existencia y costo de proveedores locales
Estructura del mercado (competidores)
Regulación sectorial

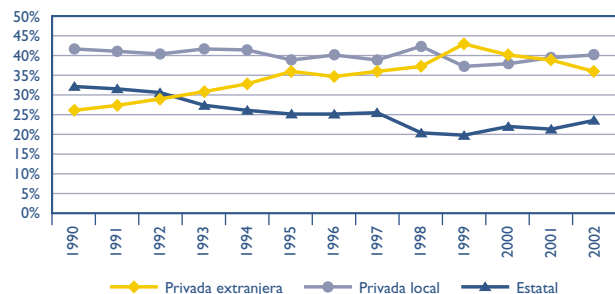
3. Buscar eficiencia para la conquista de terceros mercados

Acceso a mercados de exportación
Calidad y costo de recursos humanos
Calidad y costo de infraestructura física
Logística de servicios
Calidad y costo de proveedores
Acuerdos internacionales de comercio y protección de la inversión extranjera

4. Buscar elementos activos tecnológicos

Presencia de activos específicos requeridos por la empresa
Base científica y tecnológica
Infraestructura científica y tecnológica
Protección de la propiedad intelectual

Ventas de las 500 empresas más grandes de América Latina, según la propiedad, 1990-2002



Fuente: CEPAL

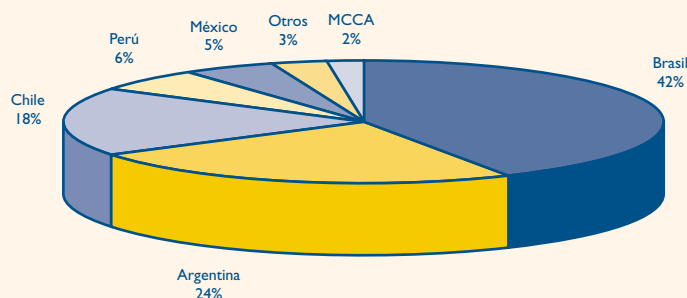


Competidor fuerte

China compite con las exportaciones de los países en desarrollo en segmentos del mercado intensivos en mano de obra basada en un diferencial de precios. Es más competitiva en los salarios y en el costo laboral por unidad de producción que México, donde los salarios equivalen a 7,8 veces los de los chinos, o que Bolivia (3,7 veces) y Chile (12,5 veces). Se espera que China se convierta en un competidor aún más fuerte en el 2005 en el sector vestuario, cuando la Unión Europea y Estados Unidos eliminen las cuotas a las exportaciones chinas de textiles.

Los productos más relevantes que la región exporta a China son los agrícolas (cereales, semillas, frutos oleaginosos, aceites vegetales y azúcar). En el caso específico de Uruguay, exporta productos derivados de la ganadería. Otros productos son hierro, minerales del cobre, aluminio, gas natural líquido y, en general, recursos

América Latina: distribución de las exportaciones hacia China, 2003
(Porcentajes en el total)



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

energéticos. De las importaciones chinas, en 2001 el 50% de la soja, el 33% del hierro, el 37% del cobre y el 23% de la celulosa provenían de América Latina. Estas cifras aumentaron sustancialmente en los últimos dos años.

En el 2003 China se convirtió en el segundo país de destino de las exporta-

ciones brasileñas, por un valor de US\$ 4.500 millones. En el mismo año, Brasil experimentó una fuerte expansión de sus exportaciones hacia el país asiático en productos primarios como la soja, los pollos, hierro, y en manufacturas industriales como los automóviles pequeños y los aviones de cabotaje.

Brasil suma a su creciente relación comercial con China un intenso diálogo político. China se constituye, desde los años noventa, en uno de sus principales mercados de destino de las exportaciones y fuente de aprovisionamiento de importaciones. Sus afinidades políticas se cimientan en las posiciones comunes que sustentan ambos países ante temas gravitantes de la agenda que se negocia en el sistema económico multilateral, en especial la Ronda de Desarrollo de Doha, de la OMC.

En el documento de la **CEPAL** se analiza la participación de China desde varios puntos de vista: como fuerte competidor en los mercados mundiales de productos basados en el uso intensivo de la mano de obra, como mercado consumidor de sus productos exportables y como aliado en los foros internacionales de comercio.

América Latina (16 países): principales destinos de sus exportaciones al Asia, 2002-2003

(Millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países / Destinos	Asia (incluido Japón)			Japón			China		
	2002	2003	2003/2002	2002	2003	2003/2002	2002	2003	2003/2002
América Latina (16)	25 090	31 673	26.2	6 351	7 351	15.3	6 317	10 870	72.1
MERCOSUR	12 001	16 382	36.5	2 491	2 671	7.2	3 723	7 318	96.5
Argentina	3 179	4 686	47.4	371	343	-7.5	1 092	2 659	143.4
Brasil	8 566	11 422	33.3	2 098	2 311	10.1	2 520	4 533	79.9
Paraguay	52	63	21.0	8	5	-33.7	8	9	12.4
Uruguay	204	211	3.2	14	12	-11.4	104	118	13.6
Chile	5 158	6 624	28.4	1 955	2 297	16.0	1 224	1 941	58.5
Comunidad Andina	4 950	5 425	9.6	1 282	1 604	25.1	738	906	22.7
Bolivia	28	67	137.1	6	19	216.8	8	10	24.1
Colombia	344	361	5.1	194	199	2.5	28	66	136.1
Ecuador	411	345	-16.2	98	86	-12.7	15	15	1.3
Perú	1 535	1 731	12.8	374	391	4.5	597	675	13.1
Venezuela	332	468	41.1	145	304	109.6	91	140	54.0
México	2 300	2 452	6.6	465	606	30.2	456	509	11.7
MCCA	680	790	16.1	157	173	9.7	175	196	12.0
Costa Rica	315	403	27.8	32	46	43.0	168	185	10.5
El Salvador	41	49	18.7	11	14	27.4	3	5	57.4
Guatemala	263	285	8.6	67	76	14.3	3	3	35.9
Honduras	53	46	-14.7	41	31	-24.5	1	2	39.7
Nicaragua	8	7	-7.0	6	5	-16.4	0	0	34.6

Fuente: **CEPAL**

Producido por los Servicios de Información de la **CEPAL**

■ **EDITOR:** Víctor Fernández, con la colaboración de Pilar Bascuñán, Lucía Concha y Lake Sagaris
■ **DIAGRAMACIÓN:** Alvaro Muñoz

■ **DIRECCIÓN:** Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura, Santiago, Chile.

■ **TELÉFONOS:** (562) 210-2380, (562) 210-2000.

■ **FAX:** (562) 228-1947. ■ **SITIO WEB:** www.cepal.cl o www.cepal.org

■ **CORREO ELECTRÓNICO:** dpisantiago@eclac.cl

Los íconos incluidos en este boletín representan las diversas culturas aborígenes americanas así como algunos hitos de la historia de la región, y están grabados en los exteriores de las salas de conferencia de la sede de la CEPAL en Santiago, Chile.



Fell's Cave



La inmigración europea



Observatorio astronómico



Minería y comercio



Glifos Nahuas



PROBLEMAS AMBIENTALES DE LAS PYME: INCENTIVOS DAN MEJOR RESULTADO QUE CASTIGOS

Debido a su estructura productiva deficiente, las *pyme* (pequeña y mediana empresa) de Chile, Colombia y México presentan serios problemas de contaminación, según un estudio de la CEPAL. En los tres países existe consenso, sin embargo, en que la solución va más por el camino del incentivo y fomento de sistemas de producción más limpios que por la vía de los castigos.

La investigación de la Comisión regional de la ONU, llamada “Identificación de áreas de oportunidad en el sector ambiental de América Latina y el Caribe”, se realiza con fondos de la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica, GTZ, e incluye estudios de caso en los tres países mencionados. Estos se sintetizan en el documento *Análisis comparativo de las necesidades ambientales de las pyme en Chile, Colombia y México*, publicado en la serie *Medio ambiente y desarrollo N° 74*.

Las *pyme* generan cerca del 50% del empleo nacional en Chile, Colombia y México, lo que da una medida de su importancia social. Si a las cifras del empleo generado por ellas se agregan las de las microempresas, se llega a niveles del 75% al 90% de la ocupación.

El universo empresarial de las *pyme* suma alrededor del 90% de las empresas de estos países, aún cuando su aporte al producto interno bruto (PIB) es inferior al 60%. La clasificación de empresas según el número de empleados establece que la microempresa tiene menos de 10 empleados; la pequeña, de 10 a 49; la mediana empresa de 50 a 199 empleados, y la grande, más de 200 funcionarios.

En Chile, Colombia y México las *pyme* se ubican geográficamente en torno a los centros urbanos. La mayor cantidad de

estas empresas se dedica al comercio. Le sigue el sector manufacturero, que cobra importancia por su impacto sobre el medio ambiente, en particular las empresas dedicadas a fabricación de alimentos, hilados y textiles, imprentas y editoriales, producción de sustancias químicas y de productos metálicos. Por último se ubica el sector servicios.



Deficiencias en capacidad de gestión

Los estudios de caso revelan que las *pyme* son “altamente deficientes en capacidad de gestión empresarial y de conocimientos técnicos”, según el documento. Estas dos características se ven como una limitante grave para solucionar el impacto ambiental que generan. Además, un número significativo de ellas está en el sector informal, por lo que no participan en los ámbitos tributarios, financieros, gremiales ni legales.

En Chile, Colombia y México los gobiernos han dictado leyes, normas y controles que establecen el marco en el cual deben ubicarse los sectores productivos. Los empresarios se enfrentan a la necesidad de abordar el tema ambiental por las fiscalizaciones a que están sometidos y debido a razones comerciales impuestas por una economía cada vez más globalizada y demandante de buenas prácticas ambientales. Ahora el impacto ambiental se percibe como una responsabilidad de todos.

Pero, por otro lado, la investigación de la CEPAL revela que no existe un control efectivo para el cumplimiento de las normativas ambientales en el sector de las *pyme*, ya sea porque mediante una política

tácita de los gobiernos así se ha dispuesto o por la dificultad de controlar un universo tan numeroso, variado y difícil de ubicar.




Percepciones de amenaza a su supervivencia

A su vez, el empresario *pyme* se siente acosado por una autoridad y una normativa que percibe como amenazantes para su misma supervivencia. Esto se agrava por el hecho de que las soluciones propuestas están dirigidas a las empresas formales.

En los distintos países se han generado instrumentos para ir en ayuda del empresario *pyme*: guías de producción que presentan la lucha contra la contaminación como un buen negocio, programas de auditorías ambientales de bajo costo o subsidiados, programas de autodiagnóstico de la situación ambiental, programas de formación en gestión empresarial.

Sin embargo, se detectó que la efectividad de esta aproximación al problema no ha sido suficiente, ya que en Colombia y México el empresario *pyme* desconoce en su gran mayoría la existencia de los distintos programas de apoyo. Aquellos que se han beneficiado con estos instrumentos pertenecen a la mediana empresa, que produce para clientes que tienen una cierta exigencia ambiental.

En el estudio de la CEPAL se sostiene que, con políticas e incentivos adecuados, el tema ambiental puede transformarse en una verdadera oportunidad de negocios para las *pyme*. 

1 América Latina y El Caribe: Estimaciones y proyecciones de población. 1950-2050. Boletín Demográfico N°73, enero 2004 (LC/G2225, español e inglés). Este número se divide en dos partes: la primera contiene las estimaciones y proyecciones de población de los 20 países de América Latina y en la segunda parte se incluyen las estimaciones y proyecciones de población del Caribe (Antillas Neerlandesas, Bahamas, Barbados, Belice, Guadalupe, Guyana, Guyana Francesa, Jamaica, Martinica, Puerto Rico, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago). [www](#)



acción colectiva. Cerca del 62% de la población de Bolivia se considera indígena y según este estudio, la diferenciación étnica constituye un factor explicativo de pobreza en Bolivia. El 78% de los hogares indígenas pobres no cuenta con acceso a agua potable y el 72% carece de servicio sanitario. [www](#)

2 Inequidad, ciudadanía y pueblos indígenas en Bolivia, de Rodrigo Valenzuela. Serie Políticas Sociales N°83, marzo 2004 (LC/L2098, español). En este documento se analiza el movimiento social indígena, que en los últimos tiempos ha mostrado gran capacidad de

3 ¿Derecho a la inclusión o paz social? Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, de Laura Golbert.

Serie Políticas sociales N°84, abril de 2004 (LC/L2092, español). Análisis del plan puesto en marcha en Argentina a comienzos del 2002 en un escenario marcado por la crisis económica, la deslegitimación de los partidos políticos y una elevada conflictividad social. [www](#)

4 Pobreza y acceso al suelo urbano. Algunas interrogantes sobre las políticas de regularización en América Latina, de Nora Clichevsky. Serie Medio ambiente y desarrollo N°75, de diciembre 2003 (LC/L2025, español). En este documento se aborda el tema de la informalidad urbana y se evalúan los principales programas implementados en los países de la región para solucionarla, en un intento por responder al interrogante de si estos programas ayudan a combatir o aliviar la pobreza. [www](#)

5 Tratados de libre comercio y desafíos competitivos para Chile: la extensión de la ISO 9000. Red de reestructuración y competitividad, de Alicia Gariazzo. Serie Desarrollo productivo N°147, de febrero 2004 (LC/L2068-P, español). La autora sostiene que los Tratados de Libre Comercio suscritos con Estados Unidos y la Unión Europea, no ampliarán automáticamente el comercio exterior de Chile y que la industria chilena, incluso la que produce para el mercado interno, debe prepararse para competir con nuevos productos. [www](#)

Solicitudes a:
Unidad de Distribución, **CEPAL**, Casilla 179-D, Santiago, Chile
Fax: (56-2) 210-2069
Correo electrónico: publications@eclac.cl
[www](#): disponible en www.cepal.cl y www.cepal.org

MES	EVENTOS	LUGAR
MAYO		
12	Presentación del "Panorama de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003" (PANINSAL), División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL	Sede de la CEPAL Santiago, Chile
13 - 14	Presentación del proyecto CEPAL/GTZ (Cooperación Técnica de Alemania) "Políticas laborales con enfoque de género". Ministerio de Salud de Argentina/ CEPAL	Córdoba, Argentina
19	Presentación de "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2003", Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL	CEPAL
24 - 25	Tercera reunión del Comité Ejecutivo de la Conferencia Estadística de las Américas. División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL	CEPAL
24 - 25	Primer Simposio Internacional Chileambiental 2004, en el marco de la Semana del Desarrollo Sostenible Asociación de Empresas y Profesionales del Medio Ambiente, Chileambiental, Foro Iberoamericano del Medio Ambiente/ CEPAL	CEPAL
JUNIO		
1	Reunión de consulta de América Latina y el Caribe: "Asociados para una nueva era". Conferencia de Organizaciones No Gubernamentales en status consultivo con las Naciones Unidas (CONGO)/ CEPAL	CEPAL
9	Trigésima sexta reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe. Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL	México D.F.
10 - 12	Novena Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe. Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL	México D.F.
14 - 18	Taller regional: usos y limitaciones de indicadores sociales. Proyecto REDESA de la CEPAL	CEPAL
14 - 16	Seminario "Mejoramiento de la institucionalidad de la política social y constitución de una autoridad social". División de Desarrollo Social de la CEPAL	CEPAL
28/06 - 02/07	Trigésimo período de sesiones de la CEPAL , dedicado a las estrategias de desarrollo productivo en las economías abiertas de América Latina y el Caribe.	San Juan, Puerto Rico