

2000-2001



Panorama de la inserción internacional

**DE AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE**



NACIONES UNIDAS

CEPAL

El *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe* es un documento preparado anualmente por la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, con la colaboración de la División de Estadística y Proyecciones Económicas y de las oficinas nacionales de la Comisión en Brasilia, México, D.F. y Washington, D.C. La principal responsable del documento es Vivianne Ventura-Dias, Directora de la División de Comercio Internacional e Integración, y la coordinación técnica está a cargo de Carla Macario, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional.

En la preparación y redacción de los capítulos participaron, además de Vivianne Ventura-Dias, los siguientes funcionarios y expertos: Renato Bauman, Rudolf Buitelaar, Inés Bustillo, Alfredo Calcagno, Jaime Contador, José E. Durán, Hubert Escaith, Rex García, Jan Heirman, Carla Macario, Esteban Pérez, Gunilla Ryd y Verónica Silva.

Notas explicativas

En los cuadros del presente estudio se han empleado los siguientes signos:

Tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.

Un punto (.) se usa para separar los decimales.

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1971-1973, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

La palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

LC/G.2149-P
Marzo de 2002

Copyright © Naciones Unidas 2002
Todos los derechos están reservados
Impreso en Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, EE.UU. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.02.II.G.6

ISSN 1680-8681
ISBN 92-1-321919-9

ÍNDICE

Reseña	9
Síntesis	
1. Los riesgos de los vaivenes de la economía global	11
2. El comercio de América Latina y el Caribe	13
3. La integración regional en América Latina y el Caribe	19
4. Temas relacionados con el comercio y las negociaciones comerciales	21
Parte 1: Economía internacional y comercio internacional de América Latina y el Caribe en 2000-2001	
Capítulo I Las perspectivas de crecimiento de la economía y el comercio mundial 2001-2002	25
A. La desaceleración de la economía de los Estados Unidos	27
1. Los principales indicadores	27
2. Las restricciones a la eficacia de la política monetaria	31
B. Los efectos sobre el resto del mundo	32
1. Unión Europea y Japón	32
2. Los países en desarrollo	36
C. ¿Un mundo en recesión?	41
Capítulo II: El comercio de América Latina y el Caribe en 2000-2001	45
A. Introducción	45
B. El comercio de bienes y servicios de América Latina y el Caribe en 2000	51
1. El comercio de bienes en volumen y valor	51
2. El comercio de servicios	52
3. El balance de la cuenta corriente	59
4. Composición de las exportaciones por productos	59
5. Composición de las importaciones por productos	63
6. Composición de las exportaciones y de las importaciones por mercados de origen y destino	66
C. Características del comercio intrarregional de América Latina y el Caribe en 2000	74
1. Comunidad del Caribe (CARICOM)	74
2. Comunidad Andina de Naciones (CAN)	74
3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)	78
4. Mercado Común del Sur (Mercosur)	80
5. Chile	82
6. México	82
D. El comercio exterior de América Latina y el Caribe en 2001 y perspectivas para 2002	84
Capítulo III: La calidad de la inserción internacional de América Latina medida según el programa CAN (<i>Competitive Analysis of Nations</i>)	87
A. La evolución de las cuotas de mercado	88
B. La calidad de la inserción internacional	90
C. La calidad de la canasta exportadora	92

Parte 2: La integración regional en América Latina y el Caribe en 2000-2001

Capítulo IV	La integración regional en América Latina y el Caribe: evolución reciente	99
	A. Evolución de la integración regional en América Latina y el Caribe en 2000-2001	99
	B. Evolución de los esquemas subregionales de integración	101
	1. Mercado Común del Sur (Mercosur)	101
	2. Comunidad Andina de Naciones (CAN)	106
	3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)	109
	4. Comunidad del Caribe (CARICOM)	114
Capítulo V:	Coordinación macroeconómica en los esquemas de integración subregionales	117
	A. Beneficios esperados de la coordinación macroeconómica en el marco de la integración regional	120
	B. Costos y obstáculos	124
	C. Modalidades de convergencia macroeconómica, estrategias y etapas	125
	D. Experiencias regionales	126
	1. Comunidad del Caribe (CARICOM)	126
	2. Comunidad Andina de Naciones (CAN)	127
	3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)	128
	4. Mercado Común del Sur (Mercosur)	128
	5. Conclusiones	129

Parte 3: Temas de comercio y de negociaciones multilaterales


Capítulo VI:	Barreras impuestas por los Estados Unidos al comercio con América Latina y el Caribe	133
	A. Introducción	133
	B. Políticas de importación	135
	1. Aranceles	135
	2. Legislación de defensa comercial	135
	3. Salvaguardas	140
	4. Restricciones cuantitativas (contingente arancelario para el azúcar)	140
	C. Políticas de fomento de las exportaciones	142
	1. Instrumentos de acceso a los mercados	142
	2. Programa de apoyo a las exportaciones	144
	D. Normas y reglamentaciones	147
	1. Reglamentaciones fitosanitarias	147
	2. Ley de protección de los mamíferos marinos	150
Capítulo VII:	La nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales: el proceso negociador	153
	A. Introducción	153
	B. Antecedentes sobre la evolución reciente del sistema multilateral	154
	C. Áreas temáticas de discusión y negociación	157
	1. Los temas de la agenda incorporada	157
	2. Los problemas asociados con la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay	165
	D. La negociación de temas “tradicionales” de la política comercial	170
	1. Las tarifas industriales	171
	2. Los mecanismos antidumping	172
	E. Nuevos temas comerciales de negociación	174
	1. El medio ambiente y los derechos laborales	174
	2. Las políticas de competencia y las inversiones	175
	3. Otros ámbitos y síntesis	176
	Bibliografía	177

Recuadros, cuadros y gráficos

Recuadro II.1	El impacto de la recesión de la economía de los Estados Unidos en el comercio de América Latina y el Caribe	50
Recuadro VI.1	Derechos antidumping y compensatorios	137
Cuadro 1	América Latina: Importancia de algunos productos básicos en las exportaciones de países seleccionados, 2000	16
Cuadro I.1	Evolución del volumen del comercio mundial, 1998-2001	26
Cuadro I.2	Proyecciones del PIB: Países industrializados, 1998-2002	27
Cuadro I.3	Importancia de los Estados Unidos en los distintos mercados de bienes	37
Cuadro I.4	Precios de principales productos básicos, 1995-2001	39
Cuadro I.5	Los países en desarrollo y las economías en transición: Crecimiento del PIB y perspectivas 2001-2002	40
Cuadro II.1a	América Latina y el Caribe: Evolución de las exportaciones, índices de valor, volumen y valor unitario, 1999-2001	46
Cuadro II.1b	América Latina y el Caribe: Evolución de las importaciones índices de valor, volumen y valor unitario, 1999-2001	47
Cuadro II.2	América Latina y el Caribe: Evolución del comercio de bienes, 2000-2001 (enero-septiembre)	48
Cuadro II.3	Comercio mundial: Evolución del volumen y valor, 1999-2000	48
Cuadro II.4	Evolución de las importaciones de los Estados Unidos desde América Latina y el Caribe (septiembre 2000 - septiembre 2001)	49
Cuadro II.5a	América Latina y el Caribe: Evolución del balance comercial de bienes, 1998-2000	53
Cuadro II.5b	Países del Caribe: Evolución de la balanza comercial de bienes, 1998-2000	54
Cuadro II.6a	América Latina y el Caribe: Evolución de la balanza comercial de servicios, 1998-2000	55
Cuadro II.6b	Países del Caribe: Evolución de la balanza comercial de servicios, 1998-2000	56
Cuadro II.7a	América Latina y el Caribe: Participación de los servicios en el comercio de bienes y servicios, 1990-2000	57
Cuadro II.7b	Países del Caribe: Participación de los servicios en el comercio de bienes y servicios, 1990-2000	58
Cuadro II.8	América Latina y el Caribe: Composición de la cuenta corriente, 1998-2000	60
Cuadro II.9	América Latina y el Caribe: Balance comercial de bienes y servicios y balance de la cuenta corriente, 1998-2000	61
Cuadro II.10	América Latina y el Caribe: Exportaciones de bienes según destino y categoría de productos, 1999	64
Cuadro II.11	América Latina y el Caribe: Exportaciones de bienes según destino y categoría de productos, 2000	65
Cuadro II.12a	América Latina y el Caribe: Evolución y composición de las exportaciones regionales y participación en las exportaciones mundiales por categorías de productos, 1999 y 2000	67
Cuadro II.12b	Brasil y México: Evolución y composición sectorial de las exportaciones, 1999-2000	68
Cuadro II.13	América Latina y el Caribe: Importaciones de bienes según origen y categoría de productos, 1999	69
Cuadro II.14	América Latina y el Caribe: Importaciones de bienes según origen y categoría de productos, 2000	70
Cuadro II.15	América Latina y el Caribe: Evolución y composición de las importaciones regionales por categorías de productos, 1999 y 2000	71
Cuadro II.16	América Latina y el Caribe: Exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración	75
Cuadro II.17	América Latina y el Caribe: Comercio intra y extrarregional por agrupación, 1999 y 2000	76

Cuadro II.18	Comunidad Andina: Comercio intrarregional trimestral, 1998-2001	78
Cuadro II.19	Mercado Común Centroamericano (MCCA): Comercio intrarregional trimestral, 1998-2001	79
Cuadro II.20	Mercado Común del Sur (MERCOSUR): Comercio intrarregional trimestral, 1998-2001 . .	81
Cuadro II.21	Grupo de los Tres (G3): Comercio intrarregional trimestral, 1998-2001	83
Cuadro III.1	Las Américas (39 Países): Evolución de las cuotas de mercado según mercado de destino	89
Cuadro III.2	Las Américas (39 Países): Índice de especialización en sectores dinámicos	91
Cuadro III.3	Las Américas (39 Países): Índice de especialización en sectores estancados	93
Cuadro III.4	Las Américas (39 Países): Índice de posicionamiento	94
Cuadro IV.1	Exportaciones intrarregionales: Participaciones porcentuales en las exportaciones totales, 1998-2000	110
Cuadro IV.2	Tasas arancelarias vigentes a 2001 y promedio arancelario simple	112
Cuadro V.1	América Latina y el Caribe: Exportaciones intrarregionales de productos energéticos y manufacturas como proporción de las exportaciones totales por agrupación	121
Cuadro VI.1	Derechos ad valorem para las importaciones de los Estados Unidos, 2000	134
Cuadro VI.2	Derechos antidumping sobre las importaciones de América Latina y el Caribe	136
Cuadro VI.3	Derechos compensatorios sobre las importaciones de América Latina y el Caribe	136
Cuadro VI.4	Contingente arancelario de los Estados Unidos para el azúcar	141
Cuadro VI.5	Asignaciones y solicitudes de cobertura GSM-102, año fiscal 2001, 6 de abril de 2001 . . .	145
Cuadro VI.6	Asignaciones y solicitudes de cobertura GSM-103, año fiscal 2001, 6 de abril de 2001 . . .	145
Cuadro VI.7	Programa de garantías de crédito a los proveedores (SCPG) asignaciones y solicitudes de cobertura, año fiscal 2001, 6 de abril de 2001	146
Gráfico 1	América Latina: Tasas de crecimiento de las exportaciones 1998-2001 (enero-septiembre)	12
Gráfico 2	América Latina: Evolución de los precios de productos de exportación seleccionados, enero 1998-noviembre 2001	14
Gráfico I.1	Evolución del volumen del PIB mundial y del comercio mundial de bienes, 1990-2002 . . .	26
Gráfico I.2	Estados Unidos: Tasas trimestrales de variación real del PIB, consumo e inversión	29
Gráfico I.3	Crecimiento trimestral del PIB	34
Gráfico I.4	Variación trimestral del PIB, 1999 - 2001 y 2002	34
Gráfico I.5	Índices de precios. Enero de 1997-septiembre de 2001	38
Gráfico II.1	América Latina y el Caribe (ALC): Crecimiento del valor del comercio regional con relación al comercio mundial, 1997-2000	51
Gráfico II.2	América Latina y el Caribe: Saldo comercial de bienes como proporción del PIB, 2000 . . .	62
Gráfico II.3	América Latina y el Caribe: Composición de las exportaciones según destino, 2000	63
Gráfico II.4	América Latina y el Caribe: Principales destinos de las exportaciones, 2000	72
Gráfico II.5a	Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Comunidad Andina y Chile: Principales destinos de sus exportaciones, 2000	72
Gráfico II.5b	México y Mercado Común Centroamericano (MCCA): Principales destinos de sus exportaciones, 2000	73
Gráfico II.6	América Latina y el Caribe: Principales orígenes de las importaciones, 2000	73
Gráfico II.7	Comunidad Andina: Comercio intrarregional por trimestres, 1997-2001	77
Gráfico II.8	Mercado Común Centroamericano (MCCA): Comercio intrarregional por trimestres, 1997-2001	79
Gráfico II.9	Mercado Común del Sur (MERCOSUR): Comercio intrarregional por trimestres, 1997-2000	81
Gráfico II.10	Grupo de los Tres: Comercio intrarregional por trimestres, 1997-2001	83
Gráfico V.1	América Latina y el Caribe: Evolución del intercambio subregional, 1980-2000	118
Gráfico V.2	América Latina y el Caribe: Producto Interno Bruto	118
Gráfico V.3	Diferenciales de rendimiento de los eurobonos latinoamericanos	122
Gráfico V.4	América Latina y el Caribe: Índices de las reformas estructurales, 1990-2000	122

Reseña



La edición 2000-2001 del *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe* se divide en tres partes.

En la primera, dedicada a la situación internacional y al comercio internacional de América Latina y el Caribe (capítulos I, II y III), se analizan los principales componentes de la coyuntura internacional y su incidencia en las economías de la región, y el comercio internacional de los diferentes países en 2000 así como en los primeros trimestres de 2001. El capítulo III presenta algunas relaciones estructurales de la inserción internacional de América Latina y el Caribe.

En la segunda parte (capítulos IV y V) se analiza la evolución del proceso de integración regional en América Latina y el Caribe en 2000-2001 y se hacen algunas propuestas vinculadas a la coordinación de políticas macroeconómicas en los varios esquemas subregionales.

Por último, en la tercera parte (capítulos VI y VII) se revisan algunas de las barreras que los productos de exportación de la región deben enfrentar en los Estados Unidos y el proceso negociador que antecedió a la agenda acordada en la Conferencia de Doha, Qatar, para la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Síntesis

1. Los riesgos de los vaivenes de la economía global

Por segunda vez en cuatro años, en 2001 las exportaciones de América Latina y el Caribe sufrieron una significativa contracción en su valor. En este resultado promedio influyó la reducción de las exportaciones de México y de los países exportadores de petróleo, como consecuencia de la caída de los precios de sus productos en los mercados mundiales, tanto de los básicos como de los manufacturados, y de la progresiva merma de las compras externas de los Estados Unidos, a partir del cuarto trimestre de 2000. Los mismos factores que en 2000, cuando estaban en alza, se tradujeron en un excelente desempeño comercial de la región, contribuyeron al deterioro en 2001 con su baja. En 2000, el elevado incremento de las exportaciones en volumen y valor fue generalizado en todos los países, pero más acentuado en México y Venezuela (véase el gráfico 1).

La situación externa de América Latina y el Caribe se ha ido deteriorando a lo largo de 2001. La Oficina Nacional de Investigaciones Económicas de los Estados Unidos estableció oficialmente que, en marzo de 2001, la economía estadounidense había llegado al máximo de su expansión, completando 10 años de crecimiento sin interrupción desde marzo de 1991, e iniciando un período de contracción, cuya duración es aún incierta.¹ La desaceleración de la economía de los Estados Unidos ha repercutido en el resto del mundo a través de los múltiples canales de la economía globalizada, es decir, en el

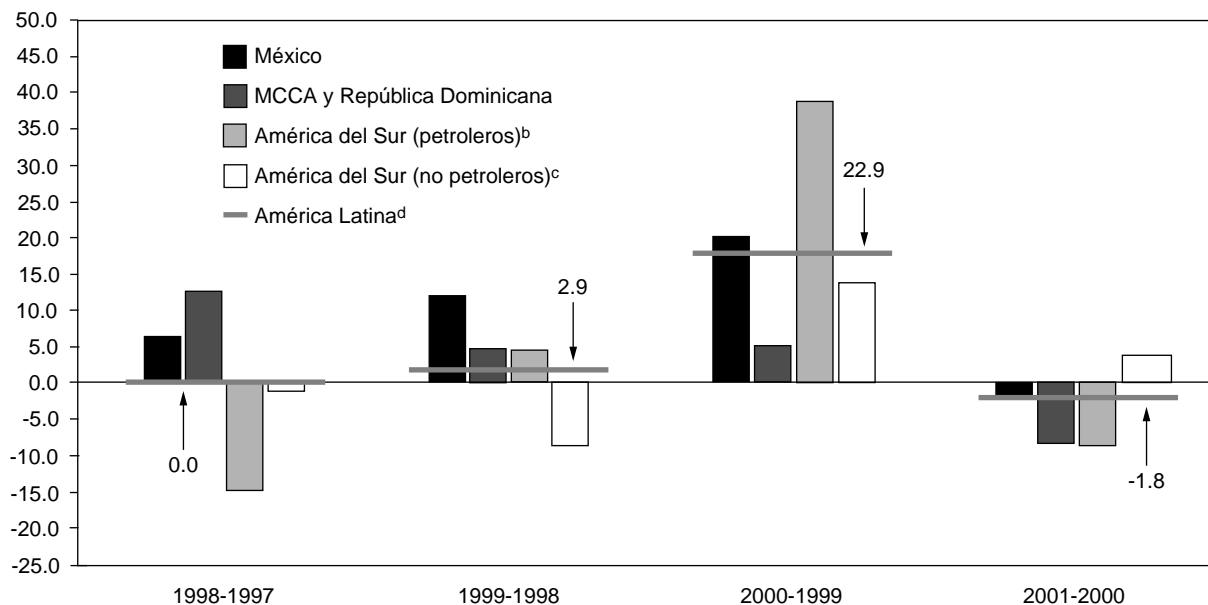
comercio, por medio de la reducción de la demanda de productos y servicios importados, que además de aminorar el volumen de las transacciones, también afecta al precio de los productos; en los mercados financieros, por la vía de una búsqueda de instrumentos de menor riesgo; en la composición de la inversión extranjera directa y en las operaciones de filiales de empresas extranjeras. Evidentemente, la importancia relativa de cada uno de estos canales depende de las condiciones específicas de los países. El crecimiento estimado del producto mundial en 2001 no debe sobrepasar un 1%, lo que representa una tasa inferior a la registrada en 1991, año de la última recesión en los Estados Unidos, mientras que la CEPAL estima el crecimiento agregado de los países latinoamericanos y caribeños en no más de 0.5%.

Esta involución afectó significativamente al volumen del comercio mundial de mercancías, que luego de presentar el incremento más elevado de la década, 12.5% en 2000, puede aumentar a una tasa inferior a 2% en 2001, es decir, la más baja desde 1982-1983, con el riesgo de alcanzar sólo una tasa de crecimiento moderada, cercana a 3%, en 2002. Las estimaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) señalan que al final de 2000 las exportaciones mundiales de bienes y servicios sumaron 7 600 millones de dólares: 6 200 millones, las de bienes y 1.4 billones de dólares, las de servicios. En 2000, la expansión del comercio de bienes y

1 Oficina Nacional de Investigaciones Económicas de los Estados Unidos, "The NBER's Business-Cycle Dating Procedure", Business Cycle Dating Committee, National Bureau of Economic Research (página Web de la NBER <http://www.nber.org>).

Gráfico 1

**AMÉRICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
1998-2001 (ENERO-SEPTIEMBRE)^a**
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información oficial.

^a Cálculos realizados considerando el período enero-septiembre de cada año.

^b Abarca: Colombia, Ecuador y Venezuela.

^c Abarca: Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Perú y Uruguay.

^d Abarca 16 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

servicios benefició a todas las regiones del globo, mientras que en 2001, el comercio de servicios –principalmente de servicios de viajes, entretenimiento y turismo– se verá críticamente afectado lo que provocará daños aún no cuantificados para las diversas economías de la región que dependen de esos ingresos.

Aunque los trágicos acontecimientos del 11 de septiembre no explican la notoria desaceleración a escala mundial, sí contribuyeron a agravarla. Lo que cabe resaltar es la existencia de tendencias preexistentes, que eran comunes a la mayoría de los países industrializados y que se estaban propagando a un número cada vez mayor de ellos. Esto marca una diferencia con respecto a la recesión de principios de los años noventa. En ese entonces, los Estados Unidos entraron en recesión, mientras que las economías europeas y japonesa estaban aún en expansión. El deterioro económico en los países europeos y en Japón solamente se produjo cuando los Estados Unidos ya empezaban su recuperación económica. De ahí que

la gran preocupación de los analistas sea el efecto combinado de la recesión estadounidense, la contracción de la economía japonesa por un período prolongado y un modesto crecimiento de las economías europeas.

En efecto, una característica de la actual coyuntura internacional es la ausencia de una economía que pueda actuar como locomotora de crecimiento, papel que han desempeñado los Estados Unidos en los últimos años, debido a la reducción simultánea de la actividad de las principales economías mundiales. Por otra parte, ese descenso del crecimiento muestra rasgos peculiares en comparación con otras recesiones de posguerra, puesto que se relaciona con un ajuste de oferta a través de inversión, más que con el de otros componentes de la demanda, lo que representa una dificultad más para las previsiones de corto plazo. Asimismo, la convulsionada política internacional potencia la incertidumbre del escenario mundial, y aumenta las probabilidades de una recesión amplia y de más larga duración.

A su vez, el retraimiento de la inversión se reflejó en recortes de los gastos en tecnología de la información, y productos electrónicos finales e intermedios, lo que tuvo un dramático impacto en las economías de Japón y del este asiático, atendida la importancia de estos productos como componentes de sus exportaciones. Según la OMC, en 2001 las ventas mundiales de computadores personales deberán presentar por primera vez una merma en relación con 2000, mientras que al final de junio de 2001, el valor de los embarques globales de semiconductores era inferior en un 30% al nivel del mismo período del año 2000 (OMC, 2001a, p. 17).

Cabe señalar que en los países industrializados, la transición a una política fiscal más expansiva y la reducción de las tasas de interés —que en los Estados Unidos han llegado a su nivel más bajo en más de 40 años—, unidas a metas de inflación controladas y tasas de desempleo moderadas, deberán reflejarse, según las visiones más optimistas, en un repunte vigoroso del crecimiento a partir de 2003 (FMI, 2001). Existen, sin embargo, analistas más cautelosos que ponen en duda la eficacia de los instrumentos de política monetaria para enfrentar la desaceleración económica, dada la asime-

tría con que opera la política monetaria, que puede ser muy eficaz en períodos de auge, pero pierde eficacia cuando la economía comienza a debilitarse, como lo ejemplifica la situación que vive Japón, de deflación y tasas de interés prácticamente negativas, sin lograr encarrilar la economía en una senda de crecimiento sostenible.

También es importante mencionar que la reducción de la actividad económica no se ha reflejado aún en medidas de políticas que contraríen el movimiento global de apertura comercial, a pesar de algunas medidas localizadas, principalmente en el caso del acero en los Estados Unidos. Al contrario, en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, realizada a mediados de noviembre en Doha, Qatar, los representantes de los 142 países miembros lanzaron oficialmente la nueva ronda amplia de negociaciones comerciales con vistas a profundizar los compromisos de apertura en varios sectores, así como a promover el equilibrio de derechos y obligaciones entre los países industrializados y los en desarrollo. La reunión de Doha marcó además el ingreso oficial de China a la OMC, que también tendrá consecuencias para los países de la región.

2. El comercio de América Latina y el Caribe

Evolución del comercio regional de bienes en 2001

La contracción de los ingresos agregados por concepto de exportación de los países de América Latina y el Caribe se debió más a un efecto precio que al volumen exportado. Las menguas en los embarques de Costa Rica, México, Uruguay y Venezuela fueron compensadas por un aumento del volumen exportado de todos los demás países y en especial de Brasil. Sin embargo, los precios de los principales productos exportados por la región sufrieron reducciones considerables, lo que determinó una disminución generalizada de los precios unitarios promedio de exportación. A fines de noviembre, los precios del petróleo alcanzaron a 18 dólares el barril, luego del máximo de 30 dólares que los productores habían logrado en 2000 (véase el gráfico 2). Las dificultades de mantener las reducciones acordadas de producción entre los miembros de la OPEP, en un período de demanda mundial débil, sugieren que es improba-

ble que en el mediano plazo los precios del crudo se eleven. Asimismo, los precios de la mayor parte de los otros productos básicos se desplomaron: el indicador de precios de productos básicos (con excepción del petróleo) del Fondo Monetario registró una caída de 14% en los últimos dos años. Además, como se ha señalado, la regresión en la demanda externa también afectó, por primera vez, a los embarques de productos electrónicos del sector de tecnología de la información. Según datos del Fondo, a fines del tercer trimestre de 2001, el valor en dólares de los envíos de memorias dinámicas con acceso aleatorio (DRAM) registraba un retroceso de 20% en relación con el mismo período del año anterior, lo que reflejaba una reducción de los volúmenes y los precios (FMI, 2001, p. 31).

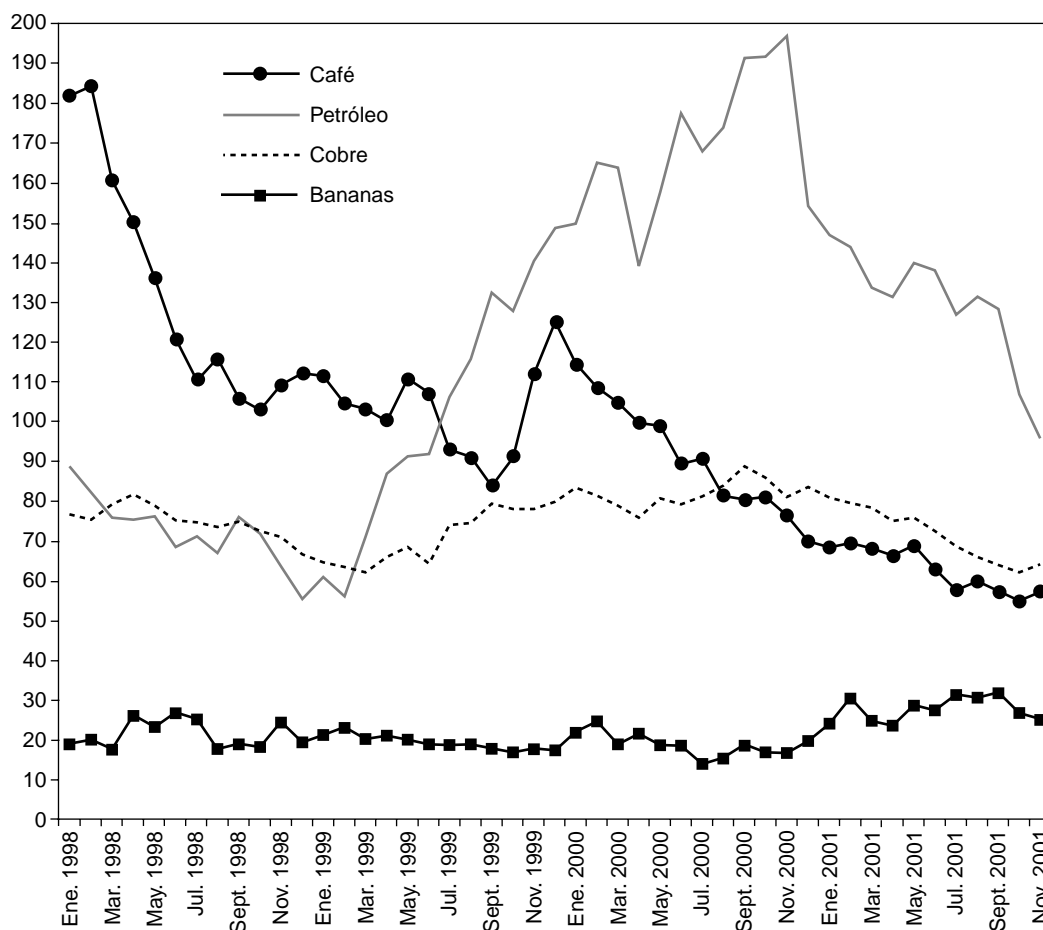
El descenso de los precios internacionales se reflejó también en los productos importados, lo que unido al repliegue de la actividad económica determinó una baja del valor importado de la región en su conjunto.² Pese a

2 La CEPAL estimó un crecimiento del PIB regional cercano a 0.5% en 2001 (CEPAL, 2001a).

Gráfico 2

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN SELECCIONADOS, ENERO 1998-NOVIEMBRE 2001

(Números índices, base 1995=100)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras del Fondo Monetario Internacional.

esto, el déficit comercial se incrementó en la mayor parte de los países, con excepción de Argentina, Brasil, Colombia y Venezuela, como sugieren los datos correspondientes a los tres primeros trimestres del año.

Por otra parte, la contracción de las importaciones de las grandes economías de América del Sur ha incidido negativamente en el comercio dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), sobre todo a causa de la reducción del comercio en el interior del Mercosur. En valores nominales, el comercio entre los países miembros de la ALADI, es decir, los de Amé-

rica del Sur y México, no deberá crecer en relación con el año anterior, aunque no se repita la situación catastrófica de 1999.³ Se podría decir, entonces, que el año 2001 terminó siendo otro año difícil para el proceso de integración regional en América Latina y el Caribe.

Se advierte que los países de América Latina y el Caribe difieren en cuanto al tamaño y la apertura de las economías, en el nivel de desarrollo y en los patrones de crecimiento. La similitud de los problemas que estos países enfrentan, tanto en relación con el contexto externo como con el cuadro macroeconómico interno, permi-

3 Desde 1999, Cuba pasó a ser miembro de la ALADI.

ten interpretar algunos resultados a escala regional. Empero, a lo largo de las últimas décadas se fueron ensanchando las diferencias entre las economías de la región con respecto a los componentes microeconómicos del desarrollo, de lo que han derivado grandes disparidades en cuanto a desempeño. El comercio exterior refleja la creciente heterogeneidad de la región, marco en el que los promedios poco revelan, dada la amplia dispersión de los valores. Se destacan los casos de los grandes exportadores –entre otros, Argentina, Brasil, México y Venezuela–, que disponen de recursos geográficos muy distintos para apoyar estrategias de inserción internacional y cuyos indicadores –en virtud del peso de sus economías en el total regional–, sesgan los promedios.

En general, con excepción de las exportaciones mexicanas, en las que a lo largo de la década de 1990 los productos manufacturados han aumentado notoriamente su participación, y de las brasileñas, que se han diversificado con cierta holgura, los demás países de la región aún basan sus ingresos de exportación en un número reducido de productos. En 2000, si se excluye a México y Brasil, cerca del 74% de las exportaciones del subgrupo de países de América Latina y el Caribe corresponden a productos primarios. Es conocido el caso de Chile, que pese a los notables esfuerzos de diversificación realizados sigue dependiendo del cobre en más del 40%. En 2000, el petróleo aportó casi el 50% de los ingresos de Ecuador, a 35% de los de Colombia y a más del 85% de los de Venezuela. El café equivalió a más del 33% de los ingresos de Honduras, a 27% de los de Nicaragua y a 21% de los de Guatemala.⁴ En efecto, el 53% de las exportaciones de Nicaragua, el país con el nivel más bajo de exportaciones de América Latina, corresponden a café y camarones, en tanto que cerca del 40% de las exportaciones peruanas dependen del cobre, zinc y oro. El banano representa 17% y más del 10% de las exportaciones de Ecuador y Costa Rica, respectivamente, mientras que el petróleo, los camarones y el banano aportaron más del 73% de los ingresos de Ecuador por concepto de exportación (véase el cuadro 1).

En los últimos años la región puede ser dividida en cuatro grupos, en términos de comercio de bienes, dado que las economías caribeñas son verdaderas economías de servicios. Por una parte, están México, las economías de Centroamérica y República Dominicana, para las que los mercados de los Estados Unidos constituyen el principal destino de sus exportaciones y origen de sus importaciones. En 2000, las exportaciones de México correspondieron al 48% de las ventas externas (y de las

importaciones) de bienes de la región, de las cuales casi el 90% se destinaron a los Estados Unidos, en circunstancias que el 46% de las exportaciones se componen de productos intensivos en insumos importados (maquilas). En el caso de los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA), los Estados Unidos absorben más del 45% de sus exportaciones, con la salvedad que los países de la región, que representan más del 30% del destino de las exportaciones de la subregión, en realidad pueden ser puertos vecinos de tránsito de los productos hacia los Estados Unidos. Por otra parte, están los países de América del Sur, que a su vez se subdividen en petroleros y no petroleros, estos últimos con una menor participación que los Estados Unidos como destino de sus exportaciones, aunque más significativa como origen de sus importaciones (véase el gráfico 1).

Generalmente, se observan amplias diferencias en la región en cuanto a la importancia que reviste el mercado de los Estados Unidos para las economías de los países. En el caso de México, las exportaciones hacia este mercado representan casi un cuarto del PIB. Por otra parte, debido a la estrecha vinculación entre la economía estadounidense y las naciones centroamericanas, asociada, a su vez, a un alto grado de apertura las exportaciones a esta nación equivalen en promedio a 21% del PIB, mientras que respecto de los países del Caribe la proporción es menor, alrededor de 17%. A nivel más desagregado, Honduras es el país que depende en mayor grado de las exportaciones a los Estados Unidos, que representan más de la mitad del PIB, seguido de Trinidad y Tabago (32%), Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana (de 22% a 25%). Ecuador y Venezuela son los países de la Comunidad Andina con mayores vínculos con el mercado norteamericano, al que exportan un 16% de su producto interno.

El comercio de bienes en 2000

En 2000, el comercio de la región creció a tasas superiores al promedio del comercio mundial. Las exportaciones de bienes, que sumaron alrededor de 370 mil millones de dólares, según fuentes del balance de pagos, aumentaron un 20.5% en comparación con un crecimiento de 12% del comercio mundial. En tanto, las importaciones, que ascendieron a cerca de 374 mil millones de dólares, se elevaron en poco más de 17%, comparado con un incremento mundial de 12.5%. Estas tendencias muestran una recuperación del comercio exterior de la

4 En esos datos no se incluyen las operaciones de maquila, que son significativas, sobre todo en Honduras.

Cuadro 1

**AMÉRICA LATINA: IMPORTANCIA DE ALGUNOS PRODUCTOS BÁSICOS
EN LAS EXPORTACIONES DE PAÍSES SELECCIONADOS, 2000**

(En porcentajes del total de las exportaciones de bienes)

Producto	Participación del producto en el total de las exportaciones					
	De 5% a 10%		De 10% a 20%		De 20% y más	
	País	Porcentaje	País	Porcentaje	País	Porcentaje
Minerales						
Hierro y acero	...		Brasil	12.1%	...	
Cobre	...		Perú	13.5%	Chile	40.3%
Zinc	Perú	7.8%	Bolivia	11.7%	...	
Estaño	Bolivia	5.2%	
Oro	Bolivia	6.0%	Perú	16.7%	...	
Petróleo						
Petróleo y derivados	México	9.6%	Argentina	15.2%	Venezuela	85.5%
	Guatemala	5.9%			Ecuador	49.3%
	Perú	5.9%			Colombia	34.7%
Alimentos						
Carne	Nicaragua	8.3%	Uruguay	15.5%
	Paraguay	8.1%				
Camarones	Ecuador	5.7%	Nicaragua	18.8%
Banano	Guatemala	6.6%	Ecuador	17.0%
	Honduras	6.4%				
Trigo	Argentina	4.6%
Arroz	Uruguay	7.2%
Azúcar	Guatemala	7.1%
Café	Colombia	8.2%	Honduras	33.5%
	Costa Rica				Nicaragua	27.1%
					Guatemala	21.3%
Productos alimenticios						
Harina de pescado	...		Perú	12.7%	...	
Soja			Paraguay	32.8%
Tortas y harina de semillas oleaginosas	Argentina	8.8%	Bolivia	10.1%
	Paraguay	8.8%				
Aceites vegetales	Argentina	6.0%
	Bolivia	5.2%				
Materias primas						
Algodón	Paraguay	9.1%
Lana	Uruguay	4.8%

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, a partir de cifras de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE).

región, tras el ascenso de poco más de 6% del valor exportado y la reducción de 4% del valor importado, que tuvieron lugar en 1999. Consecuentemente, la participación de la región en las exportaciones mundiales se acrecentó de 5.7% a 6.1%. Esta recuperación del comercio en 2000 es coherente con el crecimiento de 4.1% del PIB en el conjunto de los países latinoamericanos y caribeños, luego de su estancamiento en 1999 (0.4%).

Sin embargo, como se ha señalado, el aumento de las exportaciones regionales responde de manera sustancial a los embarques de México y Venezuela, dado que la mayoría de los países registraron un incremento de los ingresos de exportación inferior al del conjunto de la región. De manera similar, el crecimiento de las importaciones obedece en parte al desempeño de México y Venezuela, así como al de República Dominicana y Chile. En cuanto a los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM), Trinidad y Tabago junto con Aruba y Saint Kitts y Nevis, son los que mostraron un mayor aumento de las exportaciones, mientras que éstas se contrajeron en Suriname, Dominica y las Bahamas.

Por consiguiente, entre 1999 y 2000 el déficit del comercio de bienes en América Latina y el Caribe se redujo significativamente, de casi 15 mil millones de dólares a poco más de 4 mil millones de dólares, aunque esta disminución también responde casi íntegramente al incremento del superávit de Venezuela. Otros países en los que mejoró el saldo comercial de bienes fueron Argentina, Brasil y Colombia, así como Trinidad y Tabago. Costa Rica, en cambio, pasó de un superávit a un déficit, tras la retracción de sus exportaciones, acompañado de un pequeño ascenso de las importaciones. Suriname, por el contrario, logró tener superávit y junto con Trinidad y Tabago son los únicos países del Caribe que no presentan déficit en el comercio de bienes. Sin embargo, mientras Trinidad y Tabago vio expandirse sus exportaciones, éstas disminuyeron en el caso de Suriname, y el superávit se explica por la pronunciada caída de las importaciones.

El comercio de servicios de América Latina y el Caribe en 2000

En 2000, las exportaciones de servicios de América Latina y el Caribe fueron de alrededor de 58 mil millones de dólares, con un crecimiento cercano al 12%, es decir, una tasa inferior a la de las exportaciones de bienes, pero superior a la tasa de 6% de crecimiento del comercio mundial de servicios. México es el principal exportador de servicios con 23.5% del total de la región. A continuación viene Brasil, con un 16% del total ex-

portado, lo que representa además un aumento significativo en comparación con 1999. De hecho, entre 1999 y 2000, el incremento de las exportaciones de servicios en América Latina y el Caribe responde casi totalmente a la expansión de las ventas externas brasileñas y mexicanas. Otros importantes exportadores de servicios son: Argentina, Chile y República Dominicana. En tanto que las exportaciones de servicios de los países del Mercado Común Centroamericano son las que han crecido con mayor dinamismo durante los últimos años.

Según datos de la OMC, la participación de los servicios comerciales en las exportaciones regionales de bienes y servicios –con un 14%– contrasta con el promedio mundial, cercano al 19%, y con el de algunos países industrializados (los Estados Unidos y el Reino Unido) que supera el 26%. Además, a diferencia de estos países, en América Latina esta proporción se ha mantenido en un nivel bastante similar al observado desde mediados de la década de 1980, lo que señala un patrón de crecimiento poco dinámico. Sin embargo, en la región, la elevada participación de los servicios en las exportaciones agregadas atestigua la importancia de los ingresos derivados del turismo, a diferencia de las exportaciones de las economías más industrializadas, en las que tienen mayor gravitación los “otros servicios”. Éstos incluyen servicios financieros, comunicaciones, consultorías, servicios profesionales y otros servicios a las empresas.

Es así como las economías del Caribe son verdaderas economías de servicios, en las que los ingresos derivados de estas exportaciones, sobre todo turismo y servicios financieros, aportan más del 44% del total del valor exportado de bienes y servicios. Los servicios representan la mitad de las exportaciones totales de Jamaica y más del 80% de Barbados y Bahamas.

Por otra parte, es pertinente consignar que la mayoría de los países de América Latina muestran un déficit en el comercio de servicios. En 2000, las excepciones fueron Costa Rica, Panamá, Paraguay y Uruguay, en tanto que Ecuador, Nicaragua y Venezuela tuvieron el mayor déficit en el comercio de servicios en relación con el PIB. En contraste, las naciones del Caribe presentaron un superávit en el comercio de servicios, con excepción de Haití y Suriname.

El balance de la cuenta corriente en 2000

En 2000, el déficit del balance comercial de bienes y servicios fue significativamente menor que el año anterior, lo que explica la reducción del déficit en cuenta corriente a menos de 47 mil millones de dólares, des-

pués de los 55 700 millones de dólares registrados en 1999. A su vez, la disminución del saldo comercial de bienes y servicios es consecuencia del desempeño de los saldos del comercio de bienes, dado que los de la cuenta de servicios se han mantenido estables. Igualmente, la reducción del déficit de la región es atribuible principalmente al descenso del déficit en Argentina, al aumento del superávit en Colombia y Ecuador y, sobre todo, al notable crecimiento del superávit en Venezuela. Entretanto, hubo un deterioro del saldo de bienes y servicios en Chile y Costa Rica, mientras que en El Salvador, México, Paraguay y República Dominicana se amplió el déficit acumulado. En México se incrementó el déficit de poco más de 7 mil millones de dólares a más de 10 mil millones de dólares entre 1999 y 2000, mientras que en Brasil el saldo comercial se mantuvo estable en poco más de 8 mil millones de dólares.

Por su parte, el balance de renta en general no mostró cambios significativos y se mantuvo en niveles elevados cercanos a los 52 500 millones de dólares. El pago de intereses, utilidades y dividendos, es decir, la remuneración del capital extranjero, dejó un saldo negativo de 18 mil millones de dólares en Brasil, que se ha mantenido constante en términos nominales en los últimos tres años, y con una leve disminución al final de 2000. En Chile y Colombia aumentó el déficit por este concepto, en tanto que en Costa Rica, Panamá y Venezuela se observa una reducción de éste. En particular, en México se registró un incremento del déficit por el pago de utilidades, dividendos e intereses, que ha sido contrarrestado por los flujos derivados de transferencias corrientes, fundamentalmente compuestos de remesas de trabajadores en los Estados Unidos, pero que no ha impedido la acumulación creciente de un déficit de cuenta corriente.

No obstante, la participación del saldo de la cuenta corriente en el PIB se redujo en el conjunto de los países de la región, como resultado de tendencias divergentes de los países. Argentina, Brasil y México por sí solos registran un déficit de cuenta corriente superior al conjunto de la región, aunque tanto en Argentina como en Brasil se logró disminuir la proporción del saldo en el conjunto de las actividades económicas, mientras que México registró un leve aumento. En tanto, se observan mejoras notables en Ecuador y sobre todo Venezuela, que además son los únicos dos países que presentan

saldos positivos en la cuenta corriente por segundo año consecutivo, mientras todas las otras naciones registran déficit en 2000. Las que muestran tasas más preocupantes son Bolivia (7.2%), Costa Rica (-5.3%), Guatemala (-4.6%) y Nicaragua (-38.3%).

La inserción internacional de América Latina y el Caribe medida según el programa CAN

Desde principios de la década de 1990, la CEPAL ha venido desarrollando el programa CAN de análisis de la competitividad de los países (*Competitive Analysis of Nations*) en los mercados internacionales. El programa CAN se basa en la noción de que el dinamismo de la demanda mundial varía de un producto a otro. El país que se especializa en rubros de demanda dinámica tendría una inserción internacional más favorable, es decir, de mejor calidad que el país especializado en rubros de demanda menos dinámica. El programa no calcula ni usa elasticidades, sino que simplemente permite registrar, a partir de datos históricos, el dinamismo relativo de la demanda de diferentes productos, en distintos mercados y períodos de tiempo.

En el CAN, la demanda de un producto es catalogada como relativamente dinámica si el valor de las importaciones por concepto del producto creció más que el promedio del total de las importaciones en determinado mercado y período de tiempo.

El análisis según el programa CAN revela que, en su conjunto, América Latina acrecentó su participación en el mercado mundial, aunque ésta disminuyó en la mayoría de los países de la región. El buen desempeño de las exportaciones se circunscribe a pocos países –México, Centroamérica, Argentina y Colombia– y a situaciones particulares, como las ventajas de acceso a mercados de América del Norte y otros mercados subregionales. La calidad de la especialización exportadora, medida en términos de la orientación relativa hacia rubros de demanda dinámica, sigue siendo deficiente en América Latina y no se observan señales de mejoramiento a lo largo de la década de 1990, con la excepción de México. En el mercado regional, los países de América Latina mantienen una cuota estable pero relativamente pequeña, a la vez que muestran un perfil exportador de mejor calidad, es decir, relativamente más orientado a rubros de demanda dinámica.

3. La integración regional en América latina y el Caribe

Evolución reciente del comercio intrarregional

Lo ocurrido en la región en los últimos 20 años evidencia que los episodios de lento crecimiento o recesión causados por una crisis externa presentan características que resultan desfavorables para el proceso de integración, tanto en términos del desarrollo del comercio intrarregional, como con respecto al perfeccionamiento institucional. En general, los países latinoamericanos suelen adoptar diversas medidas restrictivas de las importaciones con el objeto de ajustar sus economías al entorno adverso. Entre estas medidas figuran modificaciones de la política cambiaria, o de los aranceles a terceros sin consultar a los miembros de la asociación subregional, aplicación de aranceles a importaciones desde éstos, empleo de medidas de protección contingente, entre otras medidas antidumping, derechos compensatorios y salvaguardias, y utilización de medidas fitosanitarias, zoonosanitarias y técnicas especiales, muchas veces de justificación cuestionable. Además, pueden recurrir a una serie de prácticas burocráticas e informales que traban las transacciones comerciales ya encaminadas y que son en extremo nocivas, puesto que provocan incertidumbre en los agentes económicos y desalientan operaciones futuras.

En 2000, las exportaciones totales de los países de la CARICOM sumaron poco más de 6 mil millones de dólares, lo que revela un aumento de 18% en comparación con el año anterior. Este crecimiento responde en gran parte al incremento del valor de las exportaciones de combustibles de Trinidad y Tabago, principal exportador de la región. En los últimos tres años, el comercio dentro de la CARICOM permanece en torno del 18% de las exportaciones totales de los países miembros, aunque esta proporción se ha reducido ligeramente de 1998 a 2000.

Asimismo, las exportaciones intrarregionales de la Comunidad Andina ascendieron aproximadamente al 9% del total de las exportaciones de los países miembros, manteniéndose en el mismo nivel de 1999, pero inferior a los años anteriores. Esa merma del intercambio intrazonal se explica por el crecimiento de las exportaciones totales, principalmente debido al aumento de los envíos desde Venezuela. El promedio de crecimiento del comercio intrarregional fue ligeramente superior al del extrarregional, sobre todo debido a la expansión de las

exportaciones de Colombia, Ecuador y Perú.

Entretanto, las exportaciones intrarregionales de los países del Mercado Común Centroamericano equivalieron al 23% del total de sus exportaciones, una proporción superior a la de 1999. El Salvador es el principal país de origen de las exportaciones intrarregionales, seguido de Guatemala, Costa Rica, Honduras y Nicaragua. Las tasas de incremento de las exportaciones de Costa Rica y El Salvador dirigidas a la zona fueron más elevadas que las extrazonales. Los datos indican que las exportaciones hacia la región se mantuvieron en expansión, mientras que se redujeron los embarques hacia otros países. Sin embargo, las cifras deben ser vistas con cautela, en primer lugar porque las aduanas no distinguen entre destino final y puerto de tránsito y en segundo, porque los datos no incluyen correctamente las operaciones de maquila, que en el caso de El Salvador representan una parte significativa de sus exportaciones a los Estados Unidos.

En 2000, las exportaciones intrarregionales de los países del Mercosur correspondieron a cerca del 21% de sus exportaciones. Si bien esta participación en el total de las exportaciones es prácticamente la misma que la observada en 1999, se mantiene la tendencia a la baja desde el máximo de 25% registrado en 1998. Las exportaciones al Mercosur crecieron un 19% en 2000, recuperándose de la contracción de 24% del año anterior. Argentina y Brasil, que son las economías más grandes del Mercosur, originan alrededor del 90% de las exportaciones intrarregionales, mientras que Paraguay y Uruguay producen menos del 10%.

Evolución reciente de la integración regional

El proceso de conformación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio se ha estancado e incluso tuvo retrocesos, como queda de manifiesto en los escasos resultados de las negociaciones en curso, en la desviación de los aranceles nacionales con respecto al arancel externo común, y en las múltiples trabas impuestas a las importaciones procedentes de los países miembros. En relación con los aspectos institucionales, generalmente se observan demoras o faltas en el cumplimiento de las metas acordadas, y el resurgimiento del unilateralismo en cuanto a la definición y aplicación de políticas co-

merciales y macroeconómicas, lo que incide en los programas de integración regional.

Sin embargo, aparte de sus esfuerzos por reconstituir las cuatro uniones aduaneras en que participan, los países han intensificado las negociaciones comerciales tanto con otras naciones de la región como con sus principales socios extrarregionales. A pesar de las dificultades señaladas y de las soluciones unilaterales aplicadas, los países miembros de las uniones aduaneras mencionadas mantienen la confianza en sus programas de integración y en la necesidad de avanzar en su profundización, por tratarse de proyectos de largo plazo. Este compromiso reviste particular importancia en el contexto de negociaciones comerciales que tienen lugar simultáneamente en la OMC, en el ámbito hemisférico, para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y entre regiones, con la Unión Europea y en el ámbito de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC). Los gobiernos de la región están conscientes de que la participación individual se verá fortalecida en la medida en que los países logren adoptar una posición unificada sobre la base de un mercado efectivamente integrado.

La coordinación macroeconómica en los esquemas de integración subregionales

Desde el inicio de los años noventa, ha venido cobrando importancia la noción de complementar los aspectos comerciales del movimiento de integración regional con los de coordinación de políticas macroeconómicas. Este tema, cuya discusión se mantuvo limitada a los círculos de expertos y políticos directamente involucrados en el análisis y diseño de la política de integración, ha pasado últimamente a formar parte del debate público. El interés renovado por la coordinación macroeconómica obedece a la conjunción de varios factores, tanto internos como externos.

El revitalizado protagonismo de las relaciones comerciales con países vecinos ha tenido como consecuencia natural que el entorno macroeconómico en que éstas se desenvuelven influya notablemente en su sostenibilidad. Por ejemplo, el proyecto de ampliar las negociaciones con miras a la conformación del ALCA dio inicio a un debate en torno de los “grados de preparación” y de la elegibilidad para participar en ésta, en el que se aborda la convergencia de las condiciones macroeconómicas.

En particular, lo ocurrido en Europa en los últimos años se ha vuelto relevante para América Latina después de la devaluación realizada en Brasil en enero de 1999, una medida nacional de política macroeconómica que tuvo repercusiones importantes para los otros miembros del Mercosur. En ese contexto, el análisis de la secuencia y de la lógica de los criterios de convergencia hacia una zona monetaria adoptados por la Unión Europea despertó gran interés en una situación cuyo principio de “un país, una moneda” se veía cada vez más cuestionado. Así como lo logrado en Europa abrió las puertas a una mayor cooperación macroeconómica y a la creación del sistema monetario de flotación concertada (“serpiente monetaria”), el debate regional gira en torno de una convergencia hacia un patrón monetario común, ya sea anclado a una moneda externa (el dólar) u orientado a una zona monetaria común.

Las circunstancias regionales e internacionales de los últimos años indican que la incorporación de la variable macroeconómica en los esquemas de integración comercial se ha vuelto una condición importante de la continuidad y profundización de los acuerdos subregionales. La creciente transmisión de impulsos por intermedio de las variables financieras, no sólo comerciales como en el pasado, y las imperfecciones del mercado financiero internacional, al menos en lo que atañe a las economías en desarrollo más dinámicas, aumentan los beneficios esperados de una coordinación de las políticas macroeconómicas nacionales y de la uniformación de las señales que reciben los operadores del mercado.

4. Temas relacionados con el comercio y las negociaciones comerciales

Barreras impuestas por los Estados Unidos al comercio con América Latina y el Caribe

Como es bien sabido, los aranceles aplicados por los Estados Unidos no representan una barrera importante para las exportaciones latinoamericanas. En 2000, el 75% de las importaciones estadounidenses provenientes de la región no pagaron derechos, lo que representa una leve reducción con respecto al 75.5% registrado en 1999. El arancel ponderado de las importaciones de los Estados Unidos disminuyó del 1.81% en 1999 al 1.64% en 2000, en promedio, mientras que los derechos cobrados a América Latina se redujeron a menos de 0.90%. Dentro de la región, los países integrantes del Mercado Común Centroamericano pagaron un equivalente ad valorem (EAV) de más de 5.7%, en tanto que a las exportaciones del Mercosur se aplicaron derechos del orden de 2%; de 0.83% a las de la CARICOM, y de 0.67% a las de la Comunidad Andina. En general, a los países signatarios del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, integrado también por Canadá y México, se les aplican los derechos más bajos: 0.11%.

En 2000, el 65% de las importaciones estadounidenses de origen centroamericano ingresaron con franquicia, pero el EAV sobre los bienes gravables de los países miembros del Mercado Común Centroamericano ascendió a casi 17%, la tasa más elevada de toda la región. Los países que pagan un EAV superior a 16% son El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, sobre todo debido a las transacciones de productos textiles y prendas de vestir. En el mismo año, más del 60% de todas las importaciones provenientes de Sudamérica y más del 73% de las procedentes del Caribe ingresaron a los Estados Unidos exentas de impuestos.

Por otra parte, es frecuente que los productos de los países de la región tengan que competir con mercancías subvencionadas provenientes de los Estados Unidos, tanto en el mercado interno como en otros mercados. Los programas de apoyo a las ventas externas de los Estados Unidos facilitan las operaciones de exportación en los países importadores mediante incentivos especiales, facilidades de crédito a los posibles compradores y bodegas en el exterior para el almacenamiento de productos agrícolas estadounidenses.

Además, el complejo sistema de normas y reglamen-

taciones existentes a nivel federal, estadual y local impone considerables costos de transacción a los exportadores de todo el mundo. Las medidas fitosanitarias afectan a la mayoría de las frutas y legumbres que ingresan al mercado estadounidense. Por ejemplo, tanto las uvas como las manzanas deben someterse a un proceso de enfriamiento especial, mientras que los ñames y otras legumbres deben tratarse con bromuro de metilo. Los mangos deben someterse a un tratamiento de inmersión en agua caliente y para su importación se exige un certificado que lo acredite. Todos estos productos deben tener documentación específica certificada por el representante del Servicio de Inspección de la Salud Animal y Vegetal de los Estados Unidos en el país respectivo. Además, en los Estados Unidos se aplica una política de "riesgo nulo", según la cual se prohíben todas las importaciones de carne desde países que han tenido brotes recientes de fiebre aftosa o peste bovina. Para que un país pueda exportar carne al mercado estadounidense debe acreditar que no registra brotes de estas enfermedades y haber suspendido la vacunación correspondiente durante un año. Luego, cada exportador debe solicitar una inspección, con cargo a la empresa, a los servicios veterinarios de su país.

Nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales

En la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, realizada del 9 al 14 de noviembre de 2001 en Doha, Qatar, los 142 países miembros de la Organización aprobaron una agenda amplia de trabajo y negociaciones que deberán concluirse antes de enero de 2005. Gran parte de los temas de la agenda se derivan de los acuerdos de la Ronda Uruguay, ya sea como compromisos asumidos o de puesta en práctica de los mismos.

El perfeccionamiento permanente y las tareas destinadas a profundizar el sistema multilateral a partir de la Ronda Uruguay se establecieron en buena medida dentro de los propios acuerdos emanados de la Ronda. En primer lugar, existe un conjunto de compromisos para continuar la revisión y las negociaciones respecto de sectores o aspectos específicos contenidos en los acuerdos. Estas tareas constituyen lo que se ha denominado "agenda incorporada" (*built-in agenda*). En este marco, las con-

ferencias ministeriales constituyen una instancia importante para la revisión y renovación de compromisos en el sistema multilateral. Efectivamente, en las conferencias de Singapur y de Ginebra se propuso la profundización de algunos compromisos y se expresó el interés por examinar temas hasta ahora no cubiertos en el sistema multilateral. De este modo, la preparación de la Conferencia de Seattle debía dar cuenta de una serie de demandas surgidas en los países miembros en orden a perfeccionar el sistema y, eventualmente, posibilitar el lanzamiento de una ronda global de negociaciones.

Empero, durante la preparación y el desarrollo de la Tercera Conferencia (Seattle, 1999) no se logró un consenso en cuanto a la orientación de las futuras negociaciones. Esta situación se debió a múltiples razones, entre las que cabe destacar las siguientes: i) las dificultades de los países para adoptar de común acuerdo una agenda de negociaciones con miras a una futura ronda; ii) las diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo sobre las nuevas medidas de liberalización y profundización de ciertas disciplinas; iii) las preocupaciones y propuestas planteadas por los países en desarrollo respecto de la aplicación de los acuerdos; iv) el cuestionamiento del proceso de discusión y toma de decisiones en el órgano multilateral, conformado actualmente por 142 países miembros y cuyas decisiones son tomadas por consenso, y v) la agudización del debate sobre la globalización, la identificación del sistema multilateral y de la OMC con dicho proceso, y su influencia en los objetivos de desarrollo. Las controversias que este último aspecto despierta se han expresado públicamente en las manifestaciones callejeras protagonizadas por organizaciones no gubernamentales y otras.

El Programa de Trabajo acordado en Qatar plantea los siguientes objetivos: i) abordar los problemas de aplicación, ya sea mediante mandatos de negociación sobre algunos aspectos o la asignación a órganos competentes de la OMC de estudios que sirvan de base a posteriores decisiones sobre ciertos temas; ii) continuar el proceso de negociaciones sobre los temas de la agenda: agricultura, servicios y derechos de propiedad intelectual; iii) iniciar negociaciones sobre los siguientes temas: acceso al mercado de los productos industriales, medio ambiente, clarificación y perfeccionamiento de algunas reglas (entre otras las de antidumping, los acuerdos regionales de integración y el mecanismo sobre solución de diferencias); iv) continuar el trabajo con miras a una negociación futura –luego de la Quinta Conferencia Ministerial– de algunos temas nuevos, entre otros la competencia, las inversiones, la facilitación de comercio, la transparencia de las compras gubernamentales, algunos aspectos del medio ambiente, y el comercio electrónico; y

v) continuar y profundizar medidas relativas a varios temas de interés para los países en desarrollo e iniciar programas de trabajo sobre las economías pequeñas, y la relación entre comercio, deuda y finanzas, y entre comercio y transferencia tecnológica.

Al conjunto de temas indicados, la Declaración Final agrega algunas recomendaciones concernientes a la organización y administración del Programa de Trabajo. En primer lugar, el período de negociación previsto se extiende hasta el 1° de enero de 2005, y requiere un balance de la situación en la Quinta Conferencia Ministerial. Se prevé que las negociaciones sean tratadas como un compromiso único, con excepción de las relativas a la solución de diferencias. Al mismo tiempo, deja abierta la posibilidad que avances en etapas previas a la conclusión de las negociaciones puedan ser aplicados sobre una base provisoria.

Complementariamente, la decisión sobre los temas y preocupaciones relacionadas con la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay contiene una larga lista de recomendaciones para dar respuesta a las inquietudes de los países en desarrollo. Estas propuestas se refieren a diversos aspectos de los acuerdos sobre una gran cantidad de temas. Respecto de ellos en la decisión se instruye al Comité de Comercio y Desarrollo a perfeccionar las disposiciones de trato especial y diferenciado.

Por otra parte, en la Declaración relativa a los acuerdos sobre propiedad intelectual y salud pública se reconoce el efecto que la protección de la propiedad intelectual tiene en los precios de los productos farmacéuticos. Por consiguiente, se reiteran las posibilidades de que disponen los gobiernos en el ADPIC para enfrentar problemas de salud pública. Para ello, la Declaración incorpora aclaraciones sobre los alcances de dicho Acuerdo y en particular sobre la factibilidad de uso de algunos instrumentos. Entre tales mecanismos se mencionan los siguientes: la “licencia obligatoria”, el derecho a definir cuándo las crisis de salud pública pueden considerarse “emergencia nacional”, y algunas medidas especiales para los países menos adelantados.

En síntesis, aunque resulte apresurado hacer una evaluación de los resultados de la Conferencia de Doha, los documentos finales dan cuenta de las consideraciones especiales con respecto a las reclamaciones y preocupaciones de los países en desarrollo. En términos más generales, parecería que la atención prestada al desarrollo es mayor que en conferencias anteriores. Finalmente, los alcances de estos resultados se entenderán mejor luego de conocerse más a fondo la evolución de las negociaciones, y el contenido más preciso de los nuevos compromisos y obligaciones de los países en desarrollo y de los industrializados.

Capítulo I

Las perspectivas de crecimiento de la economía y el comercio mundial en 2001-2002¹

El escenario externo de América Latina y el Caribe se ha ido deteriorando a lo largo de 2001. A la fuerte desaceleración del crecimiento que se observa en los Estados Unidos se han agregado el estancamiento y probable recesión de la economía japonesa y un crecimiento más lento de las economías europeas. En la región, este proceso se ha hecho sentir con intensidad en el desempeño del comercio –volumen y precios– y además en el acceso al financiamiento internacional (véase el capítulo II). Ambas repercusiones han afectado a la perspectiva de crecimiento de las economías individuales. A este entorno mundial más desfavorable se suman las dificultades internas en varios países, que también contribuyen al retroceso experimentado en 2001 respecto del crecimiento alcanzado en 2000. De este modo, las proyecciones de la CEPAL para el crecimiento de América Latina y el Caribe en 2001 se redujeron a 0.5% en comparación con el 2% estimado en julio, lo que representaría un repliegue de unos 3.5 puntos porcentuales con relación al crecimiento regional registrado en 2000. Además, el bajo crecimiento agregado promedio supone una caída del producto interno bruto (PIB) por habitante en más del 1%.

Las primeras estimaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sugieren que después de presentar el crecimiento más elevado de la década (12.5%), en 2001 el comercio mundial de mercancías podría crecer a una tasa inferior al 2%, es decir, la más baja desde 1982-1983 (véanse el cuadro I.1 y el gráfico I.1). En 2000, la expansión del comercio benefició a todas las

regiones y, en particular, el volumen de las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo fue superior a la media general. Al final de 2000, las exportaciones mundiales de bienes y servicios sumaron 7.6 billones de dólares: las de bienes 6.2 billones y 1.4 billones de dólares las de servicios.²

La economía y el comercio mundial presentan algunos puntos destacados que se examinarán a continuación. Se analiza, en primer lugar, la evolución de la economía de los Estados Unidos durante 2001, dados sus efectos en la economía mundial y en la de los países de la región, destacándose el deterioro de la actividad económica en los últimos meses y el cambio en la política económica que, en un esfuerzo por contrarrestar estas tendencias, retoma el uso de una política fiscal expansiva. Se considera en seguida la transmisión de la desaceleración de la economía estadounidense a los países desarrollados, y la manera en que afecta al dinamismo europeo y conduce a Japón a la recesión. Un canal de transmisión que conviene recalcar es el de la inversión extranjera directa (IED). Se examina finalmente la situación de los países en desarrollo, que son los más afectados por este deterioro, ya que sufren las consecuencias combinadas de menor comercio, precios más deprimidos para sus principales productos de exportación, caídas de sus mercados bursátiles, condiciones de acceso al crédito más desfavorables y menores flujos de financiamiento externo.

Una característica de la actual coyuntura internacio-

1 Este capítulo fue preparado por el Centro de Proyecciones Económicas de la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas.

2 Véase el informe OMC (2001a).

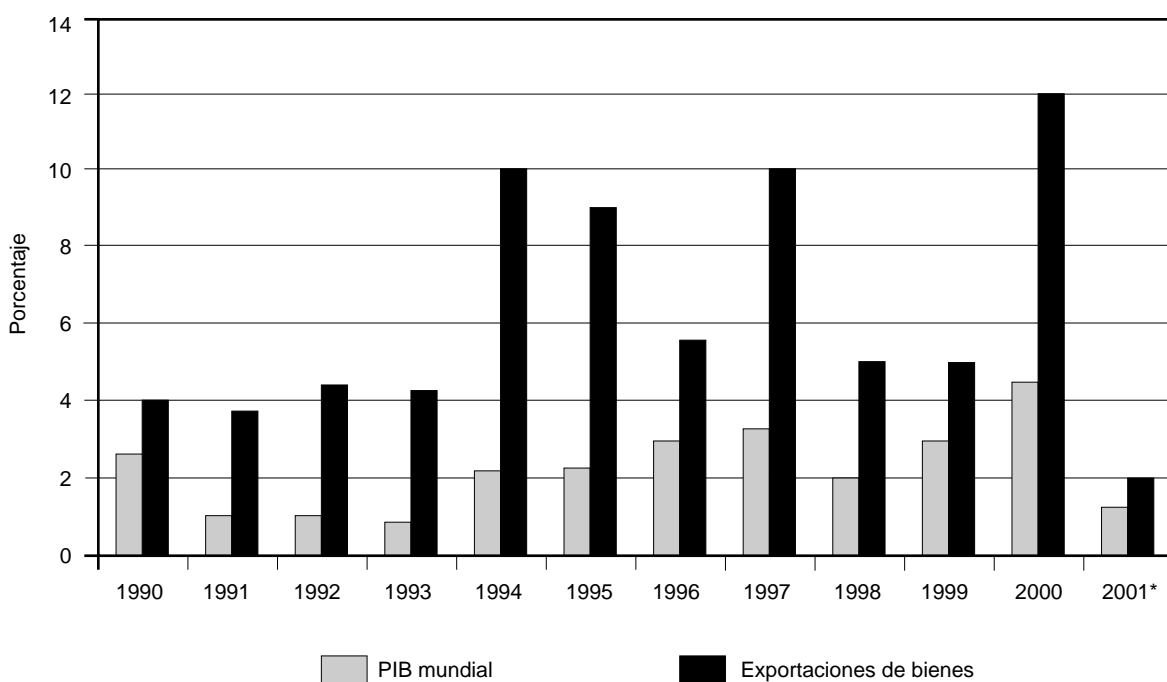
Cuadro I.1
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL, 1998-2001
(En porcentajes)

Institución	Exportaciones				Importaciones			
	1998	1999	2000 ^a	2001 ^b	1998	1999	2000 ^a	2001 ^b
OMC	5.0	5.0	12.0	...	4.5	6.0	12.0	...
UNCTAD	5.0	4.8	10.6	...	4.3	6.0	10.8	...
DESA/ UNCTAD	3.3	5.2	12.3	5.5	4.8	4.4	10.8	6.0
FMI ^c	4.6	5.6	12.8	2.2
Banco Mundial	4.2	5.2	13.3	1.1
OCDE ^c	5.4	5.9	13.3	0.3

Fuentes: Elaborado por CEPAL/División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: Banco Mundial, *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*, Washington, D.C., octubre de 2001; *Global Development Finance*, Washington, D.C., abril de 2001 cuadro 1.1, p. 10; Organización Mundial del Comercio (OMC), (<http://wto.org/>); Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook 2001*, Washington, D.C., septiembre de 2001; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), *Economic Outlook*, noviembre de 2001, París, p. 2; Naciones Unidas/ Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DESA), *World Economic Situation and Social Survey 2001*, Nueva York, cuadro 1.1, p.4: y A.13, p. 256; UNCTAD, *Trade and Development Report, 2001*, Nueva York, abril de 2001, cuadros 2.1 y 2.2, pp. 30-31.

^a Estimaciones preliminares. ^b Proyecciones. ^c Media aritmética entre el crecimiento de las exportaciones e importaciones.

Gráfico I.1
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DEL PIB MUNDIAL Y DEL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES,
1990-2001
(Tasa de incremento anual)



*Estimación.

Fuente: Página web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>).

nal es la ausencia de una locomotora de crecimiento, dada la reducción simultánea de la actividad económica de las principales economías mundiales. Por otra parte, ese descenso del crecimiento muestra rasgos peculiares respecto de otras recesiones de posguerra, puesto que se relaciona con un ajuste de oferta vía la inversión. más

que con el de otros componentes de la demanda, lo que representa una dificultad adicional para las previsiones de corto plazo. Asimismo, la convulsionada política internacional potencia la incertidumbre que envuelve a la perspectiva actual y eleva las probabilidades de una recesión mundial.

A. La desaceleración de la economía de los Estados Unidos

1. Los principales indicadores

El cambio más importante registrado en la coyuntura internacional en los tres primeros trimestres de 2001 es la notoria desaceleración de la economía estadounidense, no solamente debido a su magnitud (pasaría de crecer 4.2% en 2000 a cerca de 1% en 2001), sino a sus efectos en el desempeño de otros países, tanto desarrollados como en desarrollo (véase el cuadro I.2).³

A fines de 1999, la economía los Estados Unidos había alcanzado niveles de crecimiento imposibles de

sostener (8% en el último trimestre), bajo el impulso de una alta tasa de inversión y un dinámico comportamiento del consumo (véase el gráfico I.2). En este desempeño influyó también la acumulación de existencias y, en los últimos meses de 1999, la alarma por la supuesta “falla del 2000”; pero estos factores extraordinarios se encuadraban en una tendencia expansiva que se prolongó durante la mayor parte de los años noventa.⁴ En ella gravitaron factores como la valorización de los títulos cotizados en bolsa que impulsaron el consumo privado y las importantes ganancias de productividad, vincula-

Cuadro I.2
PROYECCIONES DEL PIB: PAÍSES INDUSTRIALIZADOS, 1998-2002
(En porcentajes)

	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	4.3	4.1	4.1	1.1	1.2
Japón	-1.1	0.8	1.5	-0.2	-0.9
Área del euro	2.9	2.7	3.4	1.5	1.3
Alemania	2.0	1.8	3.0	0.8	...
Francia	3.5	3.0	3.2	2.1	...
Italia	1.8	1.6	2.9	1.2	...
Reino Unido	2.6	2.3	3.1	2.1	...
Unión Europea	2.9	2.7	3.4	1.6	1.4
Países industrializados	2.5	2.8	3.6	1.0	0.8
Mundo	2.2	3.0	3.6	1.3	1.2

Fuente: Proyecciones según informaciones de las Naciones Unidas/Departamento de Asuntos Económicos y Sociales y estimaciones del Centro de Proyecciones Económicas de la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, CEPAL.

3 Las perspectivas de crecimiento de los Estados Unidos se basan en las proyecciones del Profesor Lawrence Klein en el marco del Proyecto LINK. Además se han considerado proyecciones de distintas fuentes, como se indica en el cuadro I.2.

4 El aumento de existencias explica 2.4 puntos del excepcional crecimiento de 8% en el último trimestre de 1999, según datos de la Oficina de Análisis Económicos. En enero de 2001, se estimaba que las existencias habían llegado a niveles excesivamente altos, debido a que aún no se ha resuelto el problema de anticipar correctamente la demanda. Cabe destacar que esta acumulación ocurre pese a las innovaciones tecnológicas que permiten ajustar los niveles de producción con mayor rapidez ante cambios en las ventas. Véase Greenspan (2001).

das a las inversiones en alta tecnología, sobre todo en tecnología de la información y comunicaciones. Esta combinación de demanda dinámica y oferta más eficiente hizo posible un período inusualmente prolongado de crecimiento del producto y una disminución del desempleo sin que se generaran presiones inflacionarias, lo que dio lugar a análisis que anunciaban el advenimiento de una nueva era de crecimiento indefinidamente sostenido, la de la “nueva economía”. Pero los bajos niveles de ahorro de las familias, el creciente desequilibrio comercial de los Estados Unidos, el grado de endeudamiento de las empresas y los niveles alcanzados por las cotizaciones bursátiles apuntaban a una próxima, y necesaria, desaceleración. El problema de política económica consistía entonces en cómo manejar la desaceleración de modo que se operara un “aterrizaje suave” que evitara los riesgos de una recesión.

Durante 2000, la autoridad monetaria de los Estados Unidos aumentó en tres ocasiones su tasa de interés rectora, teniendo en cuenta el elevado ritmo de crecimiento, una baja tasa de desempleo y un mercado de valores en fuerte expansión. A partir de la segunda mitad del año aparecieron signos de desaceleración, que se intensificaron en los meses siguientes. Tales señales se manifestaron sobre todo en el sector externo y en las inversiones, especialmente en el sector de informática. Estos resultados más bien preocupantes hicieron pensar que el freno aplicado a la actividad durante 2000 había sido excesivamente largo y duro, y motivaron una radical reorientación de la política monetaria; en los primeros ocho meses de 2001 (comenzando el 3 de enero), la tasa de interés rectora de la Reserva Federal de los Estados Unidos fue reducida en siete ocasiones, pasando de 6% a principios de año a 3% a fines de agosto; posteriormente, como un estímulo adicional frente a la caída de la actividad y de la confianza producidas por los ataques del 11 de septiembre, se realizaron tres nuevos recortes que dejaron la tasa en 1.75%, a principios de diciembre; tasas tan bajas no se habían visto en las últimas cuatro décadas.

Por la parte del producto, se observa un crecimiento en franca desaceleración: 2.6% en el primer trimestre, 1.2% en el segundo, y 0.6% en el tercero, si se comparan con los mismos trimestres del año anterior, según datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. La tasa anualizada de crecimiento del tercer

trimestre con respecto al segundo reflejaría una caída de la actividad económica: -1.1%. Entre los componentes de la demanda final, la inversión de las empresas muestra un descenso ya desde el tercer trimestre de 2000; también disminuye la inversión residencial y hay una reducción de existencias (véase el gráfico I.2).

A partir del último trimestre de 2000, se agrega una contracción de las exportaciones y de las importaciones, tendencia que se refuerza durante los tres primeros trimestres de 2001. Las exportaciones crecieron sólo 1.5% en el primer semestre, comparado con 9% en el mismo período de 2000, mientras que las importaciones pasaron de un crecimiento de 13% a uno de sólo 2,7% entre esos mismos semestres. De este modo, el menor dinamismo de las importaciones no está logrando reducir un déficit comercial que ha alcanzado los 34 mil millones de dólares mensuales en 2001, en comparación con los 22 mil millones mensuales que, en promedio, hubo en 1998 (en dólares constantes). El consumo privado se desaceleró sólo levemente, constituyéndose en el rubro que mantiene a la economía con algún crecimiento; en el primer trimestre de 2001 creció 3.5% con respecto al año anterior, en el segundo y en el tercero 3.2%. De este modo, no parecía denotar aún de manera significativa los efectos negativos de la corrección observada en las cotizaciones bursátiles, que ha sido aguda en las acciones tecnológicas, pero moderada en las tradicionales. En todo caso, no se puede descartar tal eventualidad en un país en donde más de la mitad de los hogares poseen acciones.

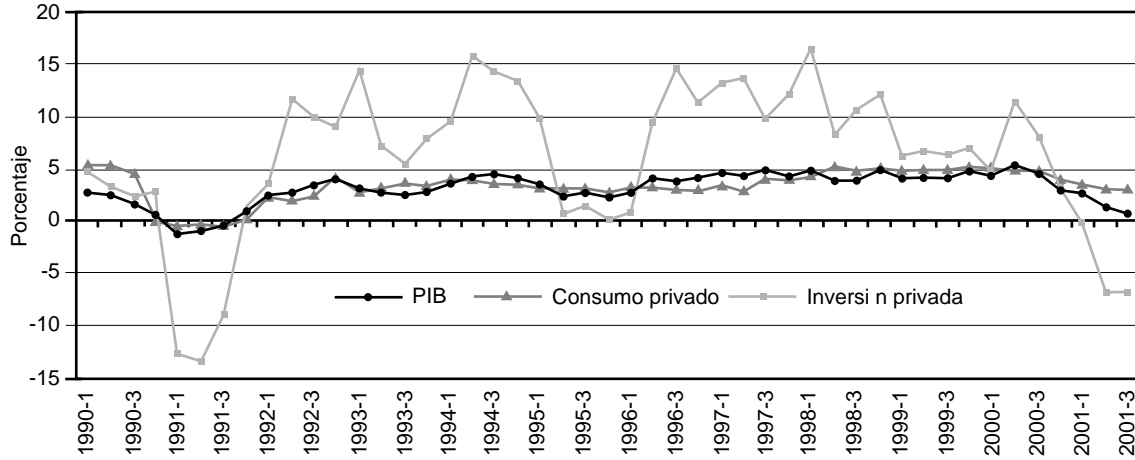
La evolución futura del consumo es un factor clave para la coyuntura, especialmente después de los sucesos del 11 de septiembre de 2001: la recuperación de la confianza de los consumidores podría ser determinante ante la amenaza que afecta a la economía norteamericana.⁵ Esta situación se inscribe en un marco en que las señales en torno del consumo eran contrapuestas. El relativo dinamismo del consumo se asociaba, por una parte a los menores precios del petróleo, y por otra, a la política económica de la nueva administración, sobre todo a su adopción de un programa de disminución de los impuestos y a la continua reducción de las tasas de interés, gracias a la cual los pagos por servicio de deuda han disminuido.⁶ Se observa además, a lo largo del año, un leve repunte de la construcción residencial, lo que puede ser una respuesta de parte de los hogares al menor atractivo

5 Véase Krugman (2001).

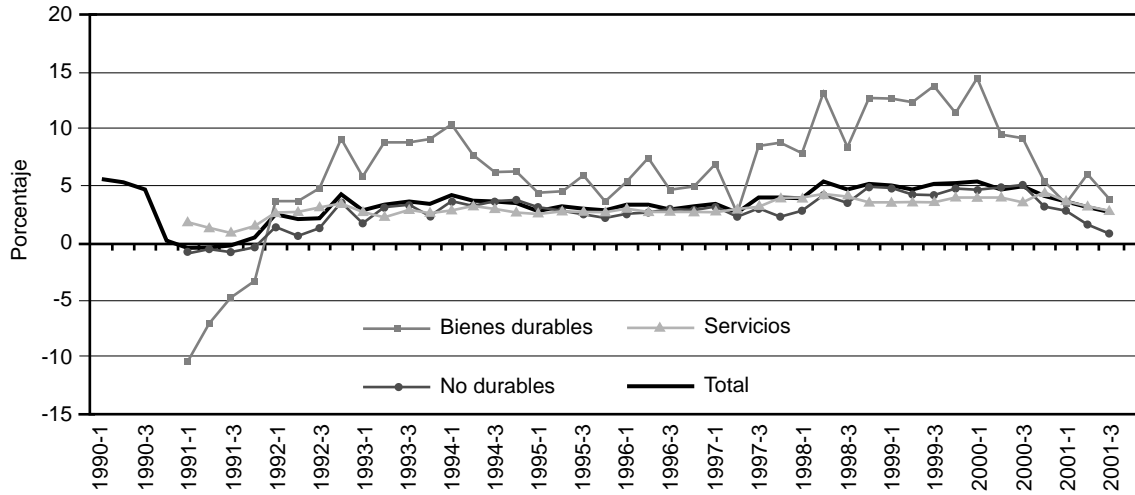
6 El consumo, que creció muy por encima del producto en el segundo trimestre, recibe su sustento de tres factores: 40 mil millones de dólares en devoluciones de impuestos en julio, 50 mil millones de dólares en menores pagos de interés y 20 mil millones de dólares atribuibles a menores precios del petróleo. Por otra parte se observa que las ganancias continuaron cayendo pero proporcionalmente menos: 2% comparado a 8% en el primer trimestre. (*Los Angeles Times*, 30 de agosto de 2001).

Gráfico I.2

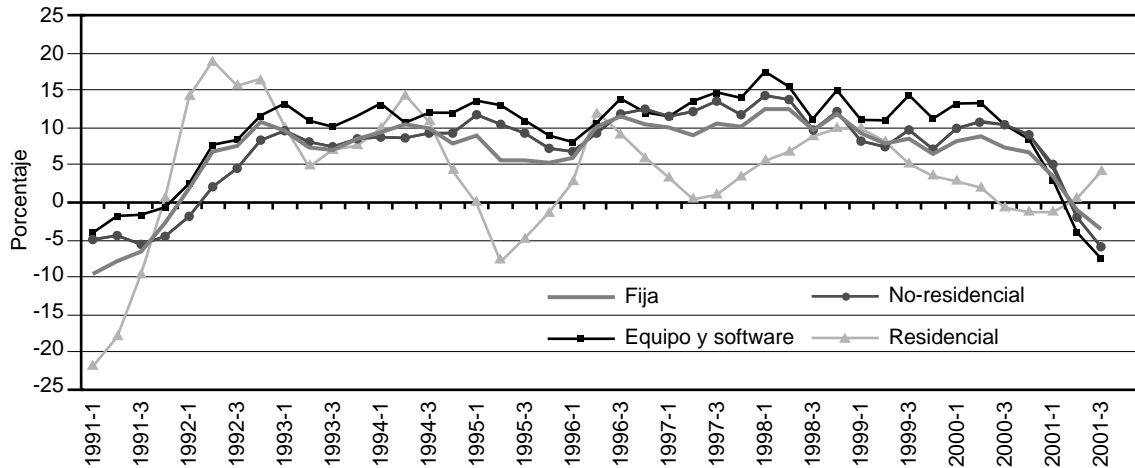
ESTADOS UNIDOS: TASAS TRIMESTRALES DE VARIACIÓN REAL DEL PIB, CONSUMO E INVERSIÓN



VARIACIÓN DE LOS COMPONENTES DEL CONSUMO



VARIACIÓN DE LA INVERSIÓN POR SECTORES



Fuente: Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, (www.bea.gov), Banco del Japón, (www.boj.or.jp), Eurostat, (www.europa.eu.int).

de las acciones bursátiles como forma de inversión. Esta respuesta también ha sido incentivada por las menores tasas de interés, que han estimulado la renegociación de deudas hipotecarias y aumentado el ingreso disponible (véase el gráfico I.2).⁷ Finalmente, la drástica reducción de las existencias durante el primer trimestre, que superó las expectativas, parecía indicar que se había llegado a un momento de inflexión.

No obstante, hay un factor que podría estar restando fuerza al consumo: por primera vez en años, se ha informado de una destrucción neta de empleos en las empresas y la tasa de desempleo ha aumentado de 3.9% en el tercer trimestre de 2000 a 4.9% a fines del tercer trimestre de 2001, y a 5.7% a fines de noviembre. No es, ciertamente, un nivel elevado, pero cabe destacar que el sector que más está expulsando mano de obra es el manufacturero, que se encuentra ya en franca recesión; los datos más recientes señalan además que estas tendencias se han extendido al sector servicios. Tal situación puede indicar que los temores de una recesión aumentaron y que muchas proyecciones fueron ajustadas a la baja al darse a conocer estos datos.⁸

Un aspecto importante para la coyuntura se refiere a la cotización del dólar. Teniendo en consideración el desequilibrio en cuenta corriente (4.5% del PIB), la actual desaceleración económica y la reducción de las tasas de interés, parecería que su actual cotización es alta, especialmente en relación con el euro.⁹ Es posible percibir un consenso en cuanto a una próxima desvalorización del dólar, pero también una generalizada prudencia en lo referente a anticipar la fecha de su concreción.

Entre los factores que están sosteniendo la moneda figuran los flujos de capitales, originarios principalmente de Europa, que siguen dirigiéndose a la adquisición de activos vinculados a la “vieja economía” y a la infraestructura.¹⁰ Una explicación adicional de algunos de esos flujos podría relacionarse con la transformación en dólares de saldos constituidos en monedas nacionales europeas especialmente marcos, que dejarán de tener valor legal a fines de año; se supone que algunos de los pro-

pietarios de esos saldos preferirían no canjearlos por euros para no tener que explicar el origen de los fondos a las autoridades europeas. Si el dólar perdiera su fortaleza, las autoridades económicas de los Estados Unidos se encontrarían ante el dilema de soportar esa desvalorización y sus potenciales efectos inflacionarios, o tratar de moderarla con nuevos incrementos de las tasas de interés; en tal caso, la desaceleración correría el riesgo de prolongarse y de transformarse en recesión.

Otro elemento que podría prolongar la actual coyuntura estadounidense es la reducción de la inversión en alta tecnología, que podría afectar al comportamiento futuro de la productividad, un factor que ha sido clave en el rápido crecimiento de la economía de los Estados Unidos a partir de 1995. Además, las importantes caídas de las cotizaciones de las acciones “tecnológicas” pueden causar un aumento del costo de la inversión en ese rubro, y hacer más difícil la recuperación de esas inversiones.

Aparte de estas dificultades, cabe señalar los altos niveles de endeudamiento no sólo de los hogares sino también de las empresas. Un reciente artículo destaca que la deuda de los hogares se ha duplicado durante los últimos 10 años, llegando a 1.6 billones de dólares, mientras que los volúmenes de deuda de muchas empresas las mantienen al borde de la bancarrota; por ejemplo, la deuda de la empresa Gateway creció al 77% del valor neto de la empresa comparado con el 13% en 1995. El artículo agrega que la cesación de pagos de bonos corporativos ha alcanzado niveles similares a los registrados en 1990, previo al inicio de la recesión; ya antes del 11 de septiembre, la cesación de pagos había llegado a 9.6% en el caso de los bonos de alto rendimiento, lo que sobrepasa el tope de 8.7% alcanzado en 1990. Además, el número de préstamos degradados ha superado el número de los créditos cuyas calificaciones han mejorado, y de los 74 mil millones dólares asociados a la cesación de pagos en 2001, 31 mil millones corresponden a las empresas de telecomunicaciones. Las reducciones en las tasas de interés no benefician a las empresas en cesación

7 Otros indicios positivos se observan en la actividad manufacturera con el alza del índice de producción NAPM (National Association of Purchasing Management) que, en julio, registró una subida significativa y por primera vez en ocho meses superó el valor de 50, que es considerado un indicio de expansión; lo mismo ocurrió en el caso de los pedidos nuevos después de continuar estancados por más de un año (National Association of Purchasing Management (NAPM), “Overview of the Manufacturing NAPM Report on Business”, (www.napm.org)).

8 La producción industrial registra caídas desde marzo de 2001, lo que se traduce en una baja de 5% en lo que va del año.

9 De hecho, se observa desde julio cierta apreciación del euro comparado con el dólar, con lo que ha aumentado 5% con respecto a su más bajo nivel registrado en octubre de 2000, según datos del Banco Central Europeo (BCE, 2001).

10 La inversión extranjera directa en los Estados Unidos alcanzó su nivel histórico más alto en 1999, 295 mil millones de dólares, y 281 mil millones de dólares en 2000, de los cuales más del 80% provenían de Europa. Durante el primer trimestre del 2001 estas inversiones continuaron aumentando y crecieron un 16% con respecto al primer trimestre del 2000. De estos flujos, 44% provenían de Alemania (datos de la Oficina de Análisis Económicos, www.bea.gov).

ción de pagos, que pagan intereses más altos y no tienen acceso al mercado.¹¹

Un comunicado de prensa oficial señalaba recientemente que los préstamos clasificados y con mención especial han aumentado de 5.1% del total de préstamos en 2000 a 9.6% en 2001, proporción en todo caso inferior a la de 16% registrada en 1991. El sector que muestra más dificultades en este plano es el manufacturero, sobre todo en los rubros textil, metálico y maquinarias y equipos.¹²

2. Las restricciones a la eficacia de la política monetaria

Pese a las medidas de política monetaria aplicadas, la economía estadounidense ha continuado su tendencia declinante a lo largo de 2001 y han ido en aumento las dudas en cuanto a la capacidad de control sobre la coyuntura para evitar que la desaceleración derive en una recesión. Estas dudas abarcan la propia efectividad de los instrumentos de política monetaria: ¿se ha debilitado el mecanismo de transmisión monetaria en una economía con una tasa de ahorro casi nula y un creciente endeudamiento vinculado a la expansión de la riqueza bursátil? Varios analistas vienen destacando la insuficiencia de la política monetaria para enfrentar la desaceleración económica: esa política puede ser muy efectiva en períodos de auge, pero pierde eficacia cuando la economía comienza a debilitarse. Es decir, la política monetaria opera de manera asimétrica.¹³

Una descripción muy ilustrativa de esta problemática es la que hace Lawrence Klein: la política monetaria es eficaz para frenar una expansión, como lo es tirar de una cuerda para frenar un cuerpo que avanza; pero una política monetaria laxa no es tan eficaz para relanzar la economía, como no lo es empujar una cuerda para lograr que algo avance más rápidamente. Klein admite, sin embargo, que la reducción de las tasas de interés ha tenido un efecto estabilizador sobre los mercados bursátiles, que es otro aspecto importante de la recuperación, pero para él es evidente que se requiere de un mayor

estímulo y enfatiza la necesidad de aplicar políticas keynesianas.¹⁴

Esta necesidad de completar la política monetaria con otras medidas, sobre todo en una situación de tasas de interés muy bajas y por lo tanto con escaso margen para futuras reducciones, ha sido planteada por varios analistas en vista de los infructuosos esfuerzos de Japón por salir de su estancamiento. Ante la situación que vive Japón, de deflación y tasas de interés prácticamente nulas que hacen recordar el concepto de “trampa de liquidez”, se ha insistido en la necesidad de estímulos fiscales de considerable envergadura.¹⁵ La situación económica de los Estados Unidos empezaría a parecerse a la de Japón, con tasas de interés y de inflación muy bajas, aunque con un crecimiento superior.

Sin perjuicio de una política monetaria cada vez más expansiva, existe cierto consenso sobre la necesidad de aplicar políticas de estímulo fiscal ante las crecientes evidencias de una desaceleración muy superior a la esperada. En esta coyuntura surgió nuevamente un intenso debate entre los republicanos y demócratas sobre las medidas más efectivas. El superávit fiscal alcanzó a 236 mil millones de dólares en el año 2000 y se proyectaba un incremento que lo conduciría a 304 mil millones de dólares antes de que el gobierno lograra la aprobación de su plan de reducción de impuestos para los próximos 10 años, por un monto acumulado de 1.35 billones de dólares.

Dentro de este plan se llevó a cabo la devolución de impuestos a mediados de año, con la esperanza de que el crecimiento se acelerara durante el tercero y cuarto trimestres de 2001, que es cuando los efectos de las bajas en las tasas de interés realizadas desde principios de año debían comenzar a surtir efecto plenamente. Pese a esta combinación de políticas de estímulo, no se observa una aceleración del crecimiento a partir del tercer trimestre, como la mayoría de los analistas había previsto. Pero tampoco se observa una tendencia clara hacia el inicio de una recesión. Los distintos indicadores coyunturales dan más bien señales mixtas.

El crecimiento estimado para 2001 antes de los hechos del 11 de septiembre se situaba en torno de 1.7%.

11 Véase *New York Times*, (<http://www.newyorktimes.com>), 7 de octubre de 2001.

12 Los préstamos clasificados incluyen a los que están en cesación de pagos y a los que tienen debilidades definidas. Los préstamos con mención especial tienen debilidades potenciales, que pueden deteriorarse si no se corrigen. Para más detalles, véase *Joint Press Release*, Board of Governors of The Federal Reserve System, 5 de Octubre de 2001, Federal Deposit Insurance Corporation and Office of the Controller of the Currency.

13 Véase Seidman (2001). Este artículo revisa la investigación más prominente sobre política fiscal con el propósito de argumentar en favor de su restablecimiento, ya que su rol reactivador ha sido prácticamente abandonado por mucho tiempo en la política estadounidense.

14 Véase *Challenge* (2001). En esta entrevista, Klein estima que se necesitaría una inyección de unos 150 mil millones de dólares netos para reactivar la economía.

15 Entre estas propuestas están por ejemplo las de Paul Krugman y Adam Posen; para un resumen de éstas véase CEPAL (1999a).

Esta perspectiva desmejoró después de esa fecha; con una pérdida de crecimiento en el tercer trimestre y un estancamiento del producto en el último, el crecimiento

anual sería de aproximadamente 1%. En 2002 aún cuando se iniciaría una recuperación, ésta debe ser más débil de lo que era esperada.¹⁶

B. Los efectos sobre el resto del mundo

1. Unión Europea y Japón

La fuerte desaceleración de la economía estadounidense se ha transmitido al resto del mundo, tanto a través del comercio como de los mercados financieros y las operaciones de filiales de empresas extranjeras. Las bolsas de valores reflejan, sobre todo, las fuertes mermas en las ganancias de las empresas registradas desde mediados de 2000. En la semana que siguió al 11 de septiembre varios indicadores de la actividad económica cayeron bruscamente, aunque después se ha observado cierta recuperación, como es el caso de la mayoría de las bolsas. Las previsiones sobre el crecimiento mundial fueron revisadas a la baja. Como se constata en el cuadro I.2, la expansión del PIB mundial sería inferior a 1.3% en 2001, lo que significa una revisión a la baja con respecto a la previsión de principios de año y una tasa inferior a la registrada en 1991, año de la última recesión en los Estados Unidos. Se prevé una modesta aceleración del crecimiento en 2002, que llegaría a algo más de 1.2%. Esta evolución afecta significativamente al volumen del comercio mundial, que luego de un virtual estancamiento en 2001 podría volver a alcanzar una tasa de crecimiento cercana a 5% en 2002.

Por su parte, el Banco Mundial redujo moderadamente sus proyecciones para 2001 después del último 11 de septiembre: el crecimiento proyectado de los países industrializados desciende de 1.1% a 0.9% en 2001, y el de los países en desarrollo es revisado de 2.9% a 2.8%. Para 2002 se espera una recuperación, pero me-

nos vigorosa que la prevista antes del suceso aludido: el primer grupo de países crecería entre 1% y 1.5% (anteriormente se estimaba un 2.2%) y los países en desarrollo lo harían entre 3.5 y 3.8% en comparación con el 4.3% esperado antes de dicho atentado.¹⁷ El Fondo Monetario Internacional (FMI) es algo más optimista en sus proyecciones. Ese organismo estima que el PIB mundial crecerá en 1.4% en 2001 y en 1.2% en 2002,¹⁸ en tanto que el volumen del comercio mundial se expandiría en 1.0% y 2.2% respectivamente. Advierte, sin embargo, que la incertidumbre que rodea la perspectiva es alta y que persiste el peligro de una prolongación y profundización de las tendencias negativas.

Aunque los acontecimientos del 11 de septiembre no explican la notoria desaceleración a escala mundial, sí podrían agravarla. Lo que cabe resaltar es la existencia de tendencias preexistentes que eran comunes a la mayoría de los países industrializados y que se estaban propagando a un número cada vez mayor de ellos. Esto marca una diferencia con respecto a la recesión de principios de los años noventa. En ese entonces, primero entraron en recesión los Estados Unidos; y posteriormente, cuando éstos iniciaban su recuperación, se produjo el deterioro económico en los países europeos y en Japón, como se observa en el gráfico I.3.

La desaceleración en los Estados Unidos también ha producido incertidumbre en Europa, y sus efectos se han hecho sentir con mayor intensidad a partir del segundo trimestre de 2001. Esto se refleja en las caídas registradas en las tasas de crecimiento tanto de las ex-

16 Las proyecciones que realiza la Universidad de Pennsylvania semanalmente en el marco del Proyecto LINK apuntaban a mediados de agosto a una tasa de crecimiento del PIB de 1.78% este año. A principios de septiembre, sin considerar el impacto de los sucesos del día 11, se estimaba un crecimiento de 1.70%. Según el Banco Federal de Filadelfia, un grupo de 33 analistas revisaron sus proyecciones realizadas hace tres meses a la baja, desde 2.0% a 1.2% para el tercer trimestre, pero aumentaron sus previsiones de 2.6% a 2.8% para el cuarto trimestre. (Véanse: www.un.org/analysis/link y www.federalreserve.gov). Esto coincide también con el crecimiento esperado por la Casa Blanca en 2001, aun cuando ella proyectaba una aceleración mayor en el 2002, de 3.2%.

17 Véase Banco Mundial (2001).

18 Las tasas de crecimiento citadas se basan en tasas de cambio del mercado. Si éstas se tomaran según la paridad de poder adquisitivo PP, las tasas de crecimiento serían de 2.6% en 2001 y 3.5% en 2002.

portaciones como de las importaciones y en la formación bruta de capital entre el primero y el segundo trimestre. En cuanto a la producción, en la agricultura se registran tasas de crecimiento negativas (en relación al trimestre anterior) desde el último trimestre de 2000, y en la industria y la construcción, en el segundo trimestre de 2001. De esta manera se advierte una progresiva desaceleración en el crecimiento del PIB de la Unión Europea (UE), que ha pasado de un promedio de 3.7% en el primer semestre de 2000 a 3.1% en el segundo y a sólo 2.0% en el primer semestre de 2001, siempre con respecto al mismo período del año anterior (véanse los gráficos I.3 y I.4).¹⁹

El mayor impulso de la economía europea proviene del consumo interno, cuyo dinamismo muestra una desaceleración menor y ha reemplazado a la inversión y el comercio exterior como principales motores de crecimiento. En 2000, el consumo de los hogares se ha visto afectado por alzas de precios (petróleo y alimentos), pero ha logrado mantener un cierto vigor gracias a la creación de empleo, mayores salarios reales y reducción de impuestos. En efecto, varios países de Europa han seguido políticas de estímulo fiscal sobre la base del excedente fiscal logrado por la región en 2000.²⁰ La política monetaria, por su parte, ha sido más bien restrictiva, y se han expresado críticas contra la última alza de la tasa de interés en octubre de 2000. En vista de los importantes superávits fiscales acumulados durante el año 2000, de las sucesivas reducciones de las tasas de interés en los Estados Unidos y de la desaceleración de la actividad, la falta de una política más activa de apoyo al crecimiento puede parecer una actitud demasiado cautelosa; incluso es posible que haya sido una traba para un crecimiento europeo más dinámico.²¹ De hecho, ante la intensidad de los signos de desaceleración observados, el Banco Central Europeo (BCE) redujo recientemente la tasa de interés.

La tasa de crecimiento del comercio de la UE se contrajo sensiblemente durante el primer semestre de 2001, comparada con la del mismo período del año pa-

sado. Según datos del BCE, las tasas de crecimiento de las exportaciones se reducen, en valores corrientes, a menos de la mitad y las de las importaciones a menos de un tercio. Cabe recordar, sin embargo, que la expansión del comercio en 2000 fue excepcional, y que a pesar de esas caídas las tasas de crecimiento son comparativamente altas.²²

La fuerte predominancia del comercio intraeuropeo en los países de la UE haría suponer que para ellos el impacto de la desaceleración en los Estados Unidos sería menos grave. Sin embargo, su efecto no resulta despreciable dado que no repercute solamente en el comercio exterior, como se comprueba en el caso de Alemania, cuya economía, más que por el comercio,²³ se ha visto afectada a través de su inversión directa en los Estados Unidos, en su carácter de principal inversionista extranjero en ese país. En efecto, redujeron las ventas de las filiales de empresas alemanas en ese país, lo que se refleja en el ingreso de factores ligados a inversiones en la cuenta corriente; éste se hace negativo el primer trimestre, y se acumula un déficit de 4.4 mil millones de euros a mediados de 2001.²⁴ Asimismo, el contagio desde los Estados Unidos se transmite vía las inversiones a través de las bolsas. Además, la producción industrial alemana, sobre todo de bienes de capital, ha descendido al mismo tiempo que sufre las consecuencias de la recesión en el sector de la construcción, que viene cayendo desde 1995. El crecimiento previsto para Alemania en 2001 es inferior a 1%, pero se estima que se recuperaría en 2002 (véase el cuadro I.2)

La desaceleración de la economía alemana ha contagiado a los demás países europeos, y a Francia en particular. Contrariamente a lo que se esperaba a principios de año, en ese país se ha visto debilitada la inversión y la producción industrial se está desacelerando. También ha afectado su economía los mayores precios de los alimentos debido a razones climáticas y sanitarias, en tanto que el precio del petróleo expresado en francos franceses se mantuvo. El consumo interno aún no se ha deteriorado, y podrían mantenerse —dadas las reducciones de impues-

19 Sobre la base de información de la Eurostat.

20 Ese excedente llegó a 1.2% del PIB regional, aunque hay que recordar que esa cifra está influida por ingresos excepcionales derivados de la venta de activos públicos, particularmente en Alemania y el Reino Unido.

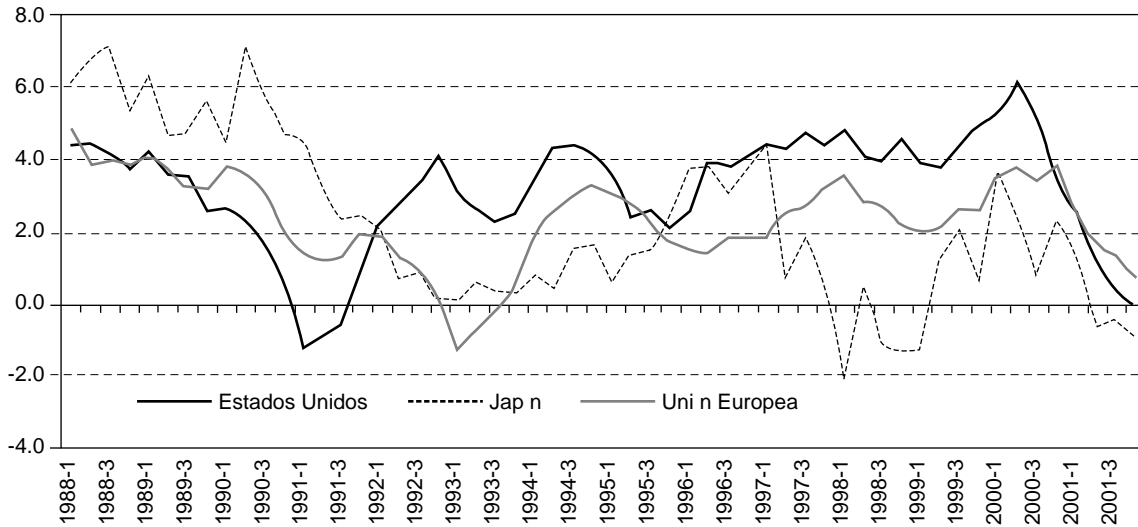
21 El superávit fiscal alcanzó a 0.3% del PIB y el peso de la deuda pública se redujo a 70% del PIB para la zona euro, mientras que para UE 15 fueron 5% y 64%, respectivamente. Sin embargo, sin la venta de licencias UTMS se habrían registrado déficit de 0.8% del PIB en la zona euro y de 0.1% en UE 15 (Eurostat, 2001).

22 Véase BCE (2001).

23 Durante el primer semestre de 2001, 56% de las exportaciones alemanas se dirigieron a otros países de la UE, y si se agregan otros países europeos ese porcentaje llega al 73%; al mismo tiempo, sólo un 10.6% de las exportaciones iban a los Estados Unidos. Cabe señalar que las exportaciones alemanas (incluyendo las dirigidas a los Estados Unidos) seguían creciendo a tasas altas durante la primera mitad de 2001: 11.4%, en comparación con el mismo período de 2000.

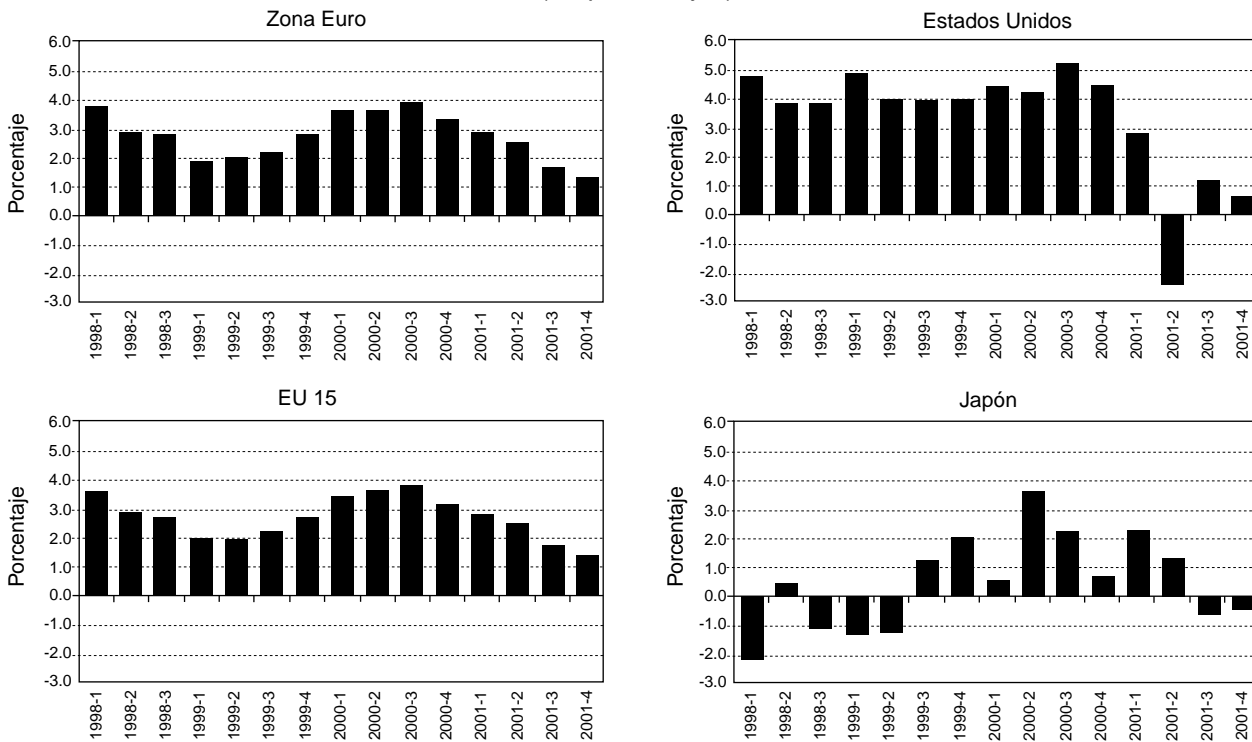
24 Véase Bundesbank (2001).

Gráfico I.3
CRECIMIENTO TRIMESTRAL DEL PIB^a
1988-2001



^a Con respecto al mismo trimestre del año anterior.

Gráfico I.4
VARIACIÓN TRIMESTRAL DEL PIB, 1999 - 2001 Y 2002
(En porcentajes)



Fuente: Gráficos I.3 y I.4: Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, (www.bea.gov), Banco del Japón, (www.boj.or.jp), Eurostat, (www.europa.eu.int).

tos— el crecimiento de los salarios, la desaceleración de la inflación y altas tasas de ahorro.²⁵ El crecimiento previsto de la economía de Francia será levemente superior al promedio de la zona euro, en un rango de entre 2.0 a 2.4% (véase el cuadro I.2).

Se estimaba que el Reino Unido estaría entre los países con mayor desaceleración en 2001, debido a su mayor vinculación a los Estados Unidos, y a los problemas planteados por la epidemia de fiebre aftosa. Es así como su producción manufacturera parece actualmente encontrarse al borde de una recesión al desacelerarse notoriamente durante la primera mitad de 2001, en tanto que el sector de servicios muestra una tendencia similar. El gasto de las familias, sin embargo, se mantiene, apoyado sobre todo por el gasto en vivienda y una política monetaria expansiva. El mantenimiento de la inflación por debajo de la meta en los últimos dos años, ha permitido reducir la tasa de interés en respuesta a la desaceleración generalizada.²⁶ Así se espera que el Reino Unido mantenga un crecimiento comparativamente alto, que superaría el 2% en 2001 (véase el cuadro I.2).

En definitiva, en la UE se registrará una desaceleración menos pronunciada que la de los Estados Unidos, creciendo por primera vez en más de una década a una tasa más alta. La tasa de crecimiento sería de cerca de 1.6% en 2001 y de 1.4% en 2002, lo que en todo caso constituye una reducción significativa con respecto al nivel de crecimiento de 2000 (3.4%), que fue el más alto del decenio (véase el cuadro I.2).

Se estima que tanto las exportaciones como las importaciones crecerán a tasas muy inferiores en 2001, y que disminuirá el aporte de las exportaciones netas al crecimiento que, de hecho, ha pasado a ser nulo. El indicador avanzado para la zona euro, publicado recientemente por el Observatorio francés de las coyunturas económicas (OFCE), anticipa un crecimiento de 0.7% en el tercer y cuarto trimestre, respectivamente, con lo que la tasa anual llegaría a 1.5%. Conviene señalar que este indicador estimaba el crecimiento en los dos primeros trimestres en 2.6 y 2.0%, es decir, hacía una leve sobrestimación con respecto a las tasas efectivamente alcanzadas (2.4% y 1.7%, según las cifras recientemente publicadas por Eurostat). En todo caso, la evolución prevista es el resultado de una degradación del clima de negocios en la industria y el comercio, sobre todo en el

caso de la producción industrial, que después de una contribución nula, pasaría a ser negativa —sin que se prevea una recuperación en los próximos trimestres—, mientras que el aporte de la construcción continúa siendo positiva.²⁷

Sin embargo, el principal efecto de la desaceleración de la economía de los Estados Unidos es la declinación en la demanda de productos electrónicos, finales e intermedios cuyas consecuencias más serias se producen en los países asiáticos. La economía de Japón registra, a partir del segundo trimestre de 2001, una nueva contracción de su producto, ligada a caídas de las exportaciones y de la producción industrial (véanse los gráficos I.3 y I.4). Los mayores desplomes de las exportaciones afectan a las orientadas a los países de rápida industrialización (PRI) asiáticos, que representan el 40% de las exportaciones japonesas; éstas cayeron 2.4% en el último trimestre del 2000 y siguieron menguando un 1.8% en el primer trimestre de 2001 y 4.9% en el segundo trimestre. Les sigue en importancia la retracción de las exportaciones a los Estados Unidos, que absorben un 30% del total exportado, y que se reducen a partir de 2001 en más de 6% tanto en el primero como en el segundo trimestre. Las exportaciones hacia la UE son las que registran la mayor baja durante el segundo trimestre de 2001, pero éstas representan sólo el 16% del total.

Otra consecuencia de la recesión en Japón es un aumento del desempleo, que ha llegado a 4.9% en el segundo trimestre; los salarios también han disminuido, todo lo cual se refleja en un consumo privado declinante. Además, continúa cobrando fuerza el número de quiebras empresariales, aunque involucran montos de pasivos menores. La construcción no residencial y de viviendas nuevas sigue retrocediendo desde principios del año pasado. La formación bruta de capital, que creció fuertemente durante 2000, ha vuelto a caer durante 2001, sobre todo en el sector manufacturero. El saneamiento del sistema bancario no ha avanzado de manera significativa. Los préstamos en mora o con problemas, que se estimaban en 64 trillones de yenes en septiembre de 2000,²⁸ y la baja del precio de los activos (las cotizaciones bursátiles alcanzaron su nivel más bajo en la década) tienden a agravar la situación. Como señala el Banco del Japón en su informe de agosto de 2001, parece inevitable que continúen los ajustes de la actividad

25 Véase OFCE (2001).

26 Véase Merrill Lynch (2001).

27 Véase "L'indicateur avancé, zone euro", 12 de octubre de 2001, (<http://www.ofce.sciences-po.fr>).

28 Cifras de la Financial Service Agency, citados en Kanemi Ban, "Country report: Japan". Proyecto LINK, abril de 2001 (www.schass.utoronto.ca/LINK).

económica (arrastrados por el abatimiento de las exportaciones), y que la sustantiva merma de la producción conduzca a nuevos repliegues de la demanda interna, con lo que esos ajustes se profundizarán aún más (Banco del Japón, 2001).

Así, se espera una notoria reducción del crecimiento de Japón; las previsiones más recientes prevén una caída de alrededor de -0.2% desde tasas ya bastante modestas (0.8% en 1999 y 1.7% en 2000). Esta disminución responde especialmente a la contracción de sus industrias vinculadas a la tecnología de la información. De este modo, el aporte de las exportaciones netas al crecimiento nipón sería negativo en el año 2001. El nivel relativamente alto del desempleo y la evolución de los ingresos de las familias seguirán incidiendo en el débil dinamismo del consumo privado y de la inversión en vivienda.

En resumen, la economía japonesa parece no haberse recuperado de la recesión iniciada en 1988 y muestra a lo largo de la década un crecimiento muy inferior al que alcanzaba en décadas anteriores: 1.4% como promedio entre 1991-2000, comparado con 4.1% en los años ochenta. Los diversos paquetes de estímulo fiscal han sido intermitentes y no han logrado inducir un impulso sostenido de la actividad. El proceso deflacionario significa que las medidas de política monetaria, consistentes en reducciones de la tasa de interés, que ha sido llevada casi a cero actualmente, no resultan eficaces para relanzar el consumo, en tanto que las altas tasas de desempleo, por el contrario, incentivan el ahorro preventivo. El problema que representa un alto monto de préstamos en mora o no recuperables sigue sin resolverse, al tiempo que el gobierno ha elevado su deuda a un grado que reduce su margen de acción. En síntesis, no cabe esperar un mayor dinamismo de la economía japonesa en el corto plazo, y es poco probable que en el futuro próximo vuelva a crecer a tasas como las registradas en las décadas de 1970 y 1980.

2. Los países en desarrollo

De manera general, los países en desarrollo están siendo afectados por el menor dinamismo de la economía estadounidense, ante el deterioro de los precios de sus productos de exportación; para los cuales los Estados Unidos son un mercado importante (véase el cuadro I.3). Entre estos bienes se cuentan los productos bási-

cos, fundamentalmente los insumos para la industria, minerales y petróleo, para los que el peso de los Estados Unidos se sitúa en el rango de 10% a 25% del total de las importaciones mundiales. Entre tales productos, que a su vez son de importancia para los exportadores latinoamericanos, están: legumbres, nueces y frutas secas, café, cacao, bebidas alcohólicas, madera, pulpa, minerales y metales básicos, petróleo crudo y sus derivados. Es cierto que su demanda es, en general, poco elástica, sobre todo la de los alimentos, pero para los insumos de la industria manufacturera –que es el sector que lidera la desaceleración en los Estados Unidos– su menor demanda podría no sólo afectar a los volúmenes del comercio sino ejercer una presión a la baja de sus precios.

También entre los productos semimanufacturados y las manufacturas tradicionales se encuentran varios rubros para los cuales los Estados Unidos son un mercado importante, que representa el 20% o más de la demanda mundial. Éste es el caso, por ejemplo, de productos químicos, caucho, madera, productos textiles, productos de hierro y acero, la mayoría de los minerales y metales, además de maquinaria doméstica y herramientas metálicas. Entre las manufacturas de mayor elaboración destacan maquinaria para procesamiento de datos, accesorios de oficina y –entre las más tradicionales– ropa, calzado, maletas y juguetes; muchas de estas últimas están vinculadas a la industria maquiladora (véase el cuadro I.3).²⁹

Además, los precios de los productos básicos tanto agropecuarios como minerales se han mantenido en tendencia declinante, con raras excepciones. Como se indica en el cuadro I.4, productos como arroz, soya, aceite de soya, café, algodón, lana, cobre, estaño, níquel, oro y plata, que ocupan un papel crucial en las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe tuvieron sus precios reducidos con relación a 2000. Los precios del petróleo crudo también sufrieron bajas apreciables desde fines del tercer trimestre de 2000 (véanse los cuadros I.4 y gráfico I.5).

El elevado grado de apertura de muchos países asiáticos, la alta participación en sus exportaciones de los bienes ligados a la industria de la informática y su considerable contribución al PIB, han reducido seriamente sus perspectivas de crecimiento. Además, la coyuntura actual se ha traducido en una fuerte caída de la inversión directa japonesa en estos países. Así, mientras que la IED japonesa en la región se ha abatido un 35% durante el último decenio y la proporción destinada a los países de

29 Para mayores detalles, véase CEPAL (2001).

Cuadro I.3
IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LOS DISTINTOS MERCADOS DE BIENES^a

Productos básicos^b		Productos Manufacturados^b	
Alimentos y tabaco		Insumos industriales	
Carne	9.0	Alcoholes	13.4
Trigo	1.9	Compuestos minerales orgánicos	24.8
Arroz	3.7	Oxidos	17.3
Maiz	3.3	Pigmentos	11.8
Cereales y harinas	14.1	Productos farmacéuticos	14.4
Legumbres frescas o congeladas	16.3	Fertilizantes	11.2
Nueces y frutas secas	16.5	Productos polimerización	11.0
Azúcar	10.0	Pesticidas	10.4
Café	25.2	Cuero (611)	9.4
Cacao	21.0	Manufacturas cuero (612)	13.5
Bebidas alcohólicas	24.6	Productos caucho	21.9
Tabaco manufacturado	3.8	Madera laminada	21.7
Semillas y frutas oleaginosas	3.1	Papel	18.6
Materias Primas Agropecuarias		Fibras textiles	7.9
Madera simplemente trabajada	32.2	Productos de algodón	20.4
Pulpa y desperdicios papel	16.1	Productos refractarios	14.9
Algodón	2.0	Vidrio	18.2
Minerales		Piedras semipreciosas	22.6
Plata	29.4	Pellets de hierro	22.1
Cobre	13.2	Hierro y acero formas primarias	22.9
Níquel	20.2	Planchas de acero (673)	19.0
Aluminio	17.9	Planchas de acero (674)	12.9
Plomo	15.7	Tubos de acero	16.3
Zinc	21.8	Bienes de Capital y de Consumo final	
Estaño	21.1	Herramientas metálicas	22.9
Mineral de hierro	6.9	Equipo doméstico base metálico	28.2
Minerales de metales básicos	17.4	Maquinaria procesamiento de datos	29.8
Energía		Accesorios oficina	26.5
Carbón	5.0	Maletas	26.5
Petróleo crudo	25.7	ropa de hombre	29.7
Derivados del petróleo	16.4	Ropa de mujer	32.3
Gas natural	13.8	Ropa no elástica	31.5
		Calzado	31.0
		Juguetes	36.0

Fuente: CEPAL, Centro de Proyecciones Económicas, *Perspectiva de América Latina en el nuevo contexto internacional*, junio de 2001, sobre la base de información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *International Trade Statistics Yearbook*, 1998.

^a Según su participación en las importaciones mundiales de 1998.

^b Sobre la base de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) a nivel de tres dígitos.

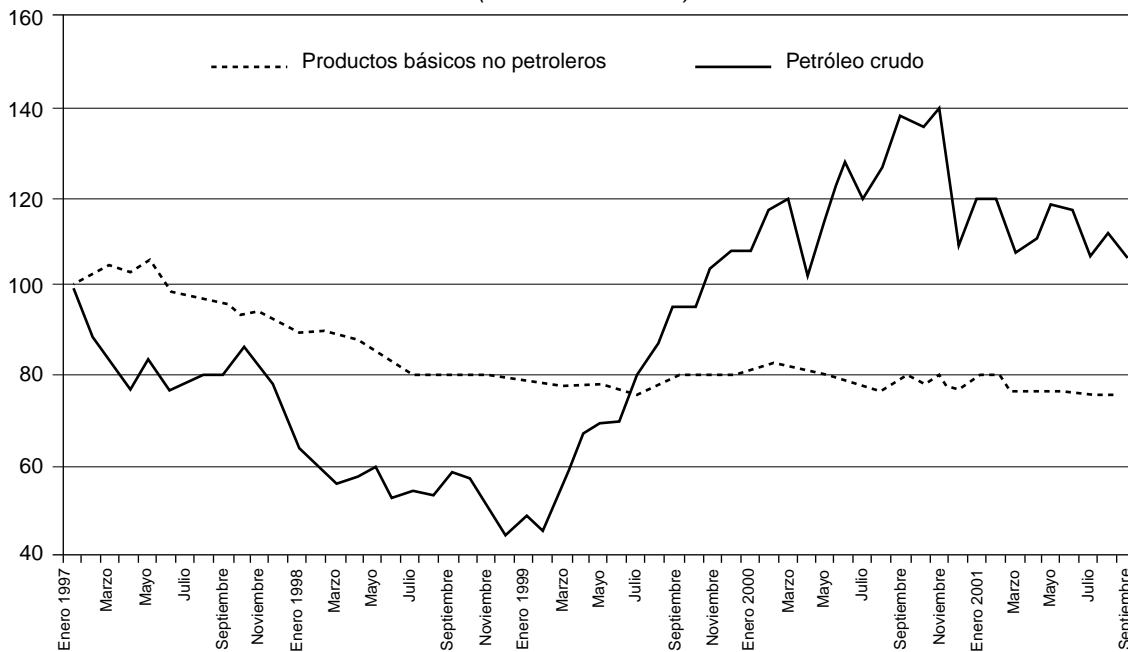
industrialización rápida (PRI) se ha reducido a la mitad, se han duplicado los montos invertidos en China.³⁰

La rápida recuperación de las economías golpeadas por la crisis, especialmente en 1999-2000, respondió en gran medida a la alta demanda en los Estados Unidos de productos ligados a la industria de la computación y las telecomunicaciones, tanto bienes de consumo como productos intermedios. A su vez, es la menor demanda estadounidense la que explica la fuerte revisión a la baja de la perspectiva de crecimiento en los países del este y sudeste asiáticos. Es cierto que ya se preveía una desaceleración en el crecimiento de estos países una vez completada la recuperación de las caídas de 1997-1998,

y que varios de ellos arrastrarían el peso de carteras bancarias de difícil cobro. Conviene acotar que esa desaceleración –que ya se hizo sentir en el segundo semestre de 2000– resultará mucho más pronunciada, no sólo debido al menor crecimiento en los Estados Unidos y Japón, sino también al peso que representa el comercio intraregional para la mayoría de dichos países (entre 30% y 50% de las exportaciones totales), el que sufrirá las consecuencias del menor dinamismo de la actividad.

La forma en que los países asiáticos son afectados por la coyuntura internacional varía según su grado de apertura comercial, su especialización comercial (en particular, la proporción de productos electrónicos en las

Gráfico I.5
ÍNDICES DE PRECIOS
ENERO DE 1997-SEPTIEMBRE DE 2001
(Enero 1997=100)



Fuente: Elaborado por la CEPAL/División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Estadísticas Financieras Internacionales*, Washington, D.C., noviembre de 2001.

30 Véase *New York Times* (2001). Esa inversión fue inicialmente producto de la apreciación del yen; Japón apoyó aumentos de la producción en esos países como una forma de compensar la pérdida de competitividad de las exportaciones japonesas; este apoyo se daba a través de créditos bancarios y sobre todo de inversión directa. A partir de 1995, con la apreciación del dólar, y de 1997, con la crisis que estalla en Tailandia, Japón reduce sus créditos e inversiones a los PRI asiáticos. Paralelamente, sus propias exportaciones se hacen más competitivas, lo que en cierta medida perjudica la perspectiva de comercio de los demás países de la región.

Cuadro I.4
PRECIOS DE PRINCIPALES PRODUCTOS BÁSICOS, 1995-2001
(Números índices (1995=100), dólares y porcentajes)

Producto / Año	Unidades	1995	1997	1998	1999	2000	2001a	Último precio (Septiembre 2001) en dólares
Productos agropecuarios								
Arroz	Tonelada	100.0	93.8	95.0	77.3	63.4	53.4	173.00
Azúcar	Libra	100.0	85.7	67.7	47.4	61.7	69.2	0.08
Bananas	Libra	100.0	112.1	108.5	98.0	95.5	139.7	0.32
Carne	Libra	100.0	97.3	90.5	96.1	101.5	107.3	1.01
Camarón	Libra	100.0	101.7	113.6	111.9	116.9	120.3	0.06
Trigo	Tonelada	100.0	90.0	72.1	64.3	66.6	73.3	127.10
Maíz	Tonelada	100.0	93.4	80.8	76.4	75.7	79.4	109.20
Soya	Tonelada	100.0	113.9	93.6	77.9	81.8	76.4	213.00
Aceite de soya	Tonelada	100.0	90.4	100.2	68.3	54.1	53.9	387.00
Harina de soya	Tonelada	100.0	137.9	89.9	77.9	95.0	95.0	203.00
Café colombiano	Libra	100.0	125.6	90.2	73.6	64.8	47.8	0.71
Café brasileño	Libra	100.0	93.2	68.0	49.6	44.6	30.9	0.44
Cacao	Libra	100.0	112.9	117.2	79.5	62.0	73.1	0.47
Algodón	Libra	100.0	75.0	62.5	50.8	56.7	49.9	0.41
Cueros vacunos	Kilogramo	100.0	61.2	104.2	75.4	131.1	192.2	2.30
Harina de pescado	Tonelada	100.0	122.4	133.7	79.2	83.4	93.7	507.00
Lana	Libra	100.0	158.1	108.9	101.1	95.0	78.2	1.24
Pulpa de madera	Tonelada	100.0	55.3	50.9	48.5	77.4	61.7	396.00 ^b
Tabaco	Tonelada	100.0	133.6	126.2	117.3	113.1	113.7	3034.00
Minerales								
Aluminio	Libra	100.0	88.6	75.2	75.5	85.8	83.3	0.61
Cobre	Libra	100.0	77.6	56.3	53.6	61.8	56.4	0.65
Estaño	Libra	100.0	90.9	89.1	86.9	87.5	77.0	1.68
Hierro	Libra	100.0	107.0	110.0	100.0	102.6	107.0	0.29
Níquel	Libra	100.0	84.2	56.3	73.1	105.0	77.7	2.28
Plomo	Libra	100.0	99.0	83.9	79.7	72.0	75.5	0.21
Zinc	Libra	100.0	127.6	99.4	104.3	109.4	91.5	0.36
Oro	Onza	100.0	86.2	76.6	72.6	72.6	69.4	2.83
Plata	Onza	100.0	94.2	106.5	101.1	96.3	85.1	4.39
Petróleo	Barril	100.0	113.6	77.5	107.1	166.9	156.2	25.10
Índices compuestos								
Productos agrícolas	...	100.0	102.8	93.4	77.4	81.1	84.7	...
Productos mineros ^c	...	100.0	95.0	83.7	83.0	88.1	80.3	...
Productos mineros ^d	...	100.0	96.9	83.1	85.4	96.0	87.9	...

Fuente: Elaborado por la CEPAL/División de Integración y Comercio Internacional, sobre la base de información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Monthly Commodity Price Bulletin*, Ginebra, octubre 2001; Banco Mundial, *Global Commodity Markets*, agosto-septiembre 2001; Banco Mundial, *Commodity Prices Data Pinksheet*, octubre 2001 (<http://www.worldbank.org/prospects/pinksheets/pink1001.pdf>); y Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), *OPEC Bulletin*, octubre 2001.

^a Índice calculado sobre el valor promedio enero-septiembre de 2001.

^b Información a junio de 2001.

^c Promedio aritmético excluyendo petróleo.

^d Promedio aritmético incluyendo petróleo.

exportaciones), el peso del mercado estadounidense como destino de sus ventas, y la importancia de la demanda interna como factor que amortigua las perturbaciones externas. Malasia y Singapur están entre los más vulnerables: exportan por valores superiores al del PIB; más del 50% de sus exportaciones son productos electrónicos; y cerca del 20% de sus exportaciones totales se dirigen a los Estados Unidos.

Las exportaciones totales de ambos países empezaron a contraerse fuertemente desde el segundo trimestre de 2001, y la tasa de variación del PIB esperada para 2001 es nula (en Malasia) o negativa (en Singapur), después de haber sido de 8.3 y 9.9%, respectivamente, en 2000. Hong Kong, pese a un coeficiente de apertura aún mayor, se ve algo menos afectado en su crecimiento. Tailandia, Filipinas, Taiwán y la República de Corea presentan (en orden decreciente) exportaciones por montos entre 58% y 46% del PIB, con una significativa participación de los productos de la industria.³¹ La desaceleración económica prevista –asociada a la caída de las exportaciones– es importante en Corea y Taiwán, y algo menos aguda en Filipinas y Tailandia (véase el cuadro I.5).

En algunos países con mercados internos importantes, el consumo privado está actuando como sostén de la actividad y limitando la reducción de la tasa de crecimiento. Esto explicaría el mejor desempeño relativo de China, Filipinas, India, Indonesia y Tailandia (véase el cuadro I.3).³² Es preciso subrayar que, pese a la desaceleración de la actividad, no se está ante una crisis como la de 1997, dado que no se ha presentado una dinámica de crisis cambiaria y bancaria, aun cuando según algunos análisis persiste un riesgo de desestabilización vía las tasas de cambio (CDC IXIS, 2001a y 2001b).

Se prevé que Rusia, que en 2000 alcanzó un crecimiento de 8.3% como resultado del alto precio del petróleo y la devaluación del rublo, que permitieron sustituir importaciones industriales, verá desacelerarse su expansión a tasas de alrededor de 5%, a causa del menor precio del petróleo y de una demanda externa menos dinámica, sobre todo por parte de los países europeos. Asimismo, debe enfrentar todavía el problema de la aguda fuga de capitales (aproximadamente 10% del PIB cada año), que revela escasa confianza y tiene como contrapartida un aumento insuficiente de la inversión (Gavri-

Cuadro I.5

**LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y LAS ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN:
CRECIMIENTO DEL PIB Y PERSPECTIVAS 2001-2002**

	1998	1999	2000	2001	2002
Países en desarrollo	1.6	3.5	5.7	2.3	3.6
Economías en transición	2.3	2.0	3.8	4.3	3.7
Rusia	-4.9	5.4	8.3	5.5	4.5
China	7.8	7.1	8.0	7.3	7.5
Asia excluida China	-2.3	5.9	6.9	1.7	4.0
India	5.8	6.8	6.0	5.4	5.3
Corea	-6.7	10.9	8.8	2.2	2.8
Filipinas	-6	3.4	4.0	2.5	-1.0
Indonesia	-13.1	.8	4.8	3.2	0.2
Malasia	-7.4	6.1	8.3	0.3	2.0
Taiwán	5.6	4.7	3.8	-2.7	0.9
Tailandia	-10.8	4.2	4.4	1.2	2.7
Singapur	0.1	5.9	9.9	-1.4	1.6
África	3.3	2.5	2.8	3.8	4.4
América Latina	2.3	0.2	4.1	0.5	1.1
Asia del oeste	4.1	0.8	5.7	1.9	4.0

Fuente: Elaborado por la CEPAL/Centro de Proyecciones Económicas sobre la base de informaciones de las Naciones Unidas/Departamento de Asuntos Económicos y Sociales; *The Economist*, octubre 20, 2001.

31 Véase Seltz (2001).

32 Véase Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie: *Note de Conjoncture Internationale*, junio, 2001, Francia y CDC IXIS (2001a).

lenkov, 2001). Las demás economías en transición se verán sólo levemente afectadas debido a que su dinamismo durante el 2000 se basaba en gran medida en la demanda de Europa occidental y de la Federación Rusa, y en flujos de inversión extranjera directa desde los países de la primera, mientras que la demanda interna estuvo más bien contenida. Es decir, su perspectiva depende en alto grado de la aplicación de políticas que logren activar la demanda interna además de flujos de capital que permitan financiar los déficit en cuenta corriente (véase el cuadro I.5).

En cuanto a los países del Oriente Medio, entre ellos están los importadores de petróleo como Israel y Turquía que registraron un alto crecimiento en 2000, pero que no se sostendrá en 2001; en este último país se prevé incluso una caída del producto, que podría llegar a -7% a causa de la crisis financiera y de las políticas fiscales y monetarias restrictivas acordadas con el FMI. A su vez, los países exportadores de petróleo se verán afectados por los menores precios y por los recortes

convenidos de su producción, de acuerdo a las cuotas de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Así, su crecimiento disminuiría de 6% en 2000 a cerca de 3% en 2001, pero se recuperaría algo en 2002. En el caso de los países africanos en su conjunto, se prevén tasas de crecimiento similares a las del año pasado, cercanas al 4% para la región, que podrían superar el 4% en 2002.

En resumen, el crecimiento de la economía mundial será en 2001 de entre 1.0% y 1.5%, lo que significa más de dos puntos porcentuales por debajo de lo que se preveía a principios del año en curso; no obstante, se espera una leve recuperación en 2002, pero sin alcanzar las tasas de 2000. De esta manera, el PIB mundial se situaría en el rango de 2% a 3% en 2002. El comercio internacional también mostraría una moderada recuperación, sin recobrar su dinamismo del pasado reciente. De este modo, si su crecimiento está cayendo (en volumen) de 12% en 2000 a un cuasi estancamiento en 2001, se espera para 2002 una tasa cercana al 5%.

C. ¿Un mundo en recesión?

La preocupación por las consecuencias económicas de lo ocurrido el 11 de septiembre recién pasado se debe, más que a sus efectos económicos directos, al hecho que se produce en un momento de debilidad de la economía estadounidense. En este momento, sólo Japón se encuentra en recesión, pero aumenta la inquietud ante una posible recesión en los Estados Unidos que, de producirse, agudizaría los problemas generados por la presente desaceleración económica. Dicha posibilidad ha provocado un intenso debate, en el que se ponen de manifiesto un inusual nivel de incertidumbre y las diferencias conceptuales entre los diferentes analistas. Destacamos a continuación algunos de los principales elementos de esta controversia.

Muchos de los pronósticos cada vez más frecuentes de recesión se basan en comparaciones con los indicadores correspondientes a recesiones anteriores. Se ha observado, desde este punto de vista, que la economía estadounidense se encuentra en la fase descendente de un ciclo que ha tenido una duración e intensidad muy

similar al anterior, que terminó en 1991 cuando el PIB cayó en promedio 1% durante tres trimestres (véase el gráfico I.2).

También se han realizado comparaciones entre la presente desaceleración estadounidense y la situación de Japón, e incluso con la gran depresión de 1929.³³ Hay similitudes entre la evolución reciente de la economía de los Estados Unidos y la de Japón en los años ochenta. En esos años, Japón creció rápidamente con intensa incorporación de alta tecnología y un mercado bursátil que se expandía a tasas exuberantes. El Nikkei se triplicó entre 1985-1989 y lo mismo hizo el S&P 500 entre 1995 y 2000, pero la situación japonesa se agravó debido a la ola especulativa del sector de bienes raíces, contrariamente al caso de los Estados Unidos actualmente. La larga recesión de los años noventa en Japón debiera servir, se afirma, como advertencia: allí resultó infructuoso confiar principalmente en la reducción de la tasa de interés como estímulo para la actividad económica. Asimismo, se ha constatado una resistencia a expandir el

33 Véase Krugman (2001).

gasto, en parte debido a un aumento del desempleo (su tasa se ha duplicado con respecto a décadas anteriores) en una economía en la que tradicionalmente se impedía la quiebra de empresas y bancos, pese a su mala situación financiera. La política fiscal se ha utilizado, pero de manera intermitente, sin lograr un crecimiento sostenido. También la fuerte reducción del gasto, junto a las quiebras bancarias, fue uno de los ejes de la depresión de los años treinta.

Algo similar podría ocurrir con el gasto si tanto los consumidores como los inversionistas estadounidenses dejaran de gastar como reacción a la incertidumbre. No es posible descartar el escenario de un período prolongado de estancamiento de la economía mundial, producto de la caída de las bolsas y la falta de dinamismo en la economía japonesa, a lo que se ha agregado el impacto psicológico del ataque del 11 de septiembre. Como se ha mencionado, ciertos indicios de recuperación en las bolsas y en la construcción y alguna mejor actitud por parte de los consumidores, podrían ser pasajeros si persiste el estancamiento de la inversión. No obstante, muchos analistas piensan que una combinación de política monetaria y fiscal y una reacción política responsable podrían conducir a un escenario mucho más favorable, en que la recuperación se postergará sólo dos trimestres respecto de lo esperado antes de los atentados en los Estados Unidos, aunque las tasas de crecimiento alcanzadas serían inferiores a las obtenidas en los últimos años.

Antes del 11 de septiembre, la mayoría de las proyecciones estimaban que la economía de los Estados Unidos crecería un 1.7% en 2001, lo que correspondería a un “aterrizaje suave” tras una prolongada expansión. Según otro punto de vista publicado a mediados del año, esa proyección “de consenso” para 2001 era optimista, considerada desde una dinámica del ciclo (Statistics Norway, 2000). Subraya que el ciclo económico, medido como la desviación porcentual con respecto a la tendencia, alcanzó su tope durante el segundo trimestre del 2000. Además, este ciclo es distinto a los anteriores, por el hecho que su expansión está ligada al crecimiento de la inversión y al desarrollo tecnológico que el fin de la guerra fría facilitó. La reducción del gasto previamente destinado al desarrollo de una industria militar de alta tecnología favoreció el uso civil de recursos tanto humanos y tecnológicos como financieros, lo que ha sido denominado el “dividendo de la paz”. De esta manera, la fase de expansión, que se inició a principios de la década de 1990, puede caracterizarse como una “sobreoferta” para las empresas estadounidenses, a diferencia

de las expansiones basadas en la demanda que han caracterizado el desarrollo cíclico tradicional. El aumento de la productividad observado durante este ciclo contribuyó a elevar las ganancias y a desacelerar el ritmo inflacionario, lo que a su vez impulsó el crecimiento exuberante de las bolsas y los flujos crecientes de inversión extranjera directa para financiar este *boom* de inversión.

El análisis citado permite evaluar el papel actual de la política monetaria y de tasas de interés. En el presente ciclo, el manejo de la tasa de interés ha guardado una relación particular con la evolución registrada en el mercado bursátil, mientras que los ciclos tradicionales se caracterizan por la interacción entre la política monetaria, por una parte, y la construcción residencial y demanda de bienes durables, por la otra. La inversión, en tanto, se relaciona más bien con cambios en la demanda agregada y la producción y es menos sensible a las variaciones en las tasas de interés.

Destaca que no sólo la producción ha dejado atrás su cima sino también la inversión, que esta cayendo paralela y aceleradamente, sobre todo en el sector de maquinaria y equipo. Conviene entonces preguntarse si este desplome de la inversión corresponde a una reversión del efecto demanda sobre la inversión, acorde con el ciclo normal, o significa que la década de crecimiento de la inversión impulsada por esta “sobreoferta” definitivamente terminó. Los autores señalan que ciclos de esta índole son raros y que por lo tanto no existe un método práctico de evaluación, con lo que resulta difícil ponderar las consecuencias. Si fuera cierto que estamos en un proceso de revolución tecnológica o en una “nueva economía”, la inversión podría retomar su ritmo siempre y cuando no hubiera impedimentos de otra índole, como por ejemplo de financiamiento.

Otros analistas³⁴ consideran que las recientes mejoras en la productividad no son atribuibles a una “nueva economía”, que aseguraría un crecimiento elevado, sino que serían básicamente el resultado del importante esfuerzo de inversión realizado en los Estados Unidos, que ha pasado del 12% al 18% del PIB entre 1992 y 1999 (en el 2000 superó 19%) (véase nuevamente el gráfico I.2). La posibilidad de seguir creciendo a tasas altas depende por lo tanto de que se mantengan las abultadas tasas de inversión. Dadas las bajas tasas de ahorro interno, pese a los excedentes fiscales, esto se traduce en una dependencia de flujos externos de capital. Corresponde señalar que la productividad aumentó en promedio un 1.6 % de 1990 a 1995, y 2.6% posteriormente para el sector productivo en su conjunto, pero está creciendo

34 Véase Brender y Pisani (1999).

con mayor lentitud desde la segunda mitad de 2000, llegando a 2.2% a fines del segundo trimestre de 2001. Es muy difícil evaluar en este momento si ello implica que la productividad estructural está descendiendo nuevamente o es más bien el reflejo de la debilidad de la economía, en espera de futuras mejoras de productividad una vez que el ajuste de la inversión finalice.

Hay opiniones que sostienen que aun cuando se trate de la recesión o desaceleración más sincronizada desde 1930 –el crecimiento del segundo trimestre de 2001 fue de 0.1% en los Estados Unidos, nulo en la UE y en Japón se registró una caída del 1.2%–, existe un margen de maniobra en términos de política monetaria y fiscal. Esto se debe a que gracias a la baja inflación y un considerable superávit fiscal, la recesión no sería tan profunda. Otras constatan que la política monetaria no ha funcionado como tradicionalmente ocurría, es decir, dando lugar a menores tasas de interés a largo plazo, al alza de precios de las acciones y a un debilitamiento del dólar. También se ha postulado que una eventual recesión tendría como principal causa la caída observada en la inversión desde el segundo trimestre de 2000. Ésta había alcanzado niveles muy altos durante los últimos cinco años, creando una situación de sobrecapacidad, acumulación de existencias y endeudamiento excesivo. Recesiones de este tipo, que eran comunes antes de la segunda guerra mundial, tienden a ser más profundas y dura-

deras porque eliminar excesos financieros y sobrecapacidad productiva requiere de un tiempo mayor.³⁵

Ante estas perspectivas es importante considerar no sólo el margen de acción reducido de la política monetaria y de los recursos disponibles para una política fiscal más expansiva, sino también evaluar hasta qué punto el sistema bancario es capaz de resistir eventuales quiebras, producto ya sea de cierres de empresas o de deterioros adicionales en los valores bursátiles. La posibilidad de que el crecimiento de los Estados Unidos a más largo plazo vuelva a ser lo que fue en los años noventa, se relaciona con la disponibilidad de fondos de inversión, y depende a su vez de que la productividad aumente de manera significativa, pero por ahora, ninguno de los dos factores parece estar garantizado. Cabe finalmente preguntarse cuáles serán los efectos de la guerra contra el terrorismo, que al finalizar una década de beneficios ligados “al dividendo de la paz” toma el relevo e impulsa la economía mundial hacia una fase de gasto militar y de seguridad en, como dice Lawrence Klein, una especie de keynesianismo militar. Esta situación puede traducirse en mayor actividad, pero a un ritmo limitado y con poca contribución en cuanto a mejoras en el nivel de vida y expansión de la productividad.³⁶ Es decir, la perspectiva actual aparece rodeada de una incertidumbre mayor que nunca y la probabilidad de una recesión mundial no es despreciable.

35 Véase *The Economist* (2001).

36 Véase Klein (2001).

Capítulo II

El comercio de América Latina y el Caribe en 2000-2001

A. Introducción

Los datos preliminares indican que los ingresos por concepto de exportación de los países de América Latina y el Caribe sufrieron un descenso en 2001, a pesar de un aumento de 2.4% en el volumen exportado. La caída generalizada de los precios en un promedio de casi 6% –tanto de los productos básicos, entre los que destaca el petróleo, como de los manufacturados– significó una disminución cercana a 4% en el valor total de las exportaciones (medido en dólares constantes de 1995), en lo que ha sido la segunda contracción en una década, sucediendo a la de 1998, y la más elevada desde 1986. Estas cifras reflejan el impacto de la retracción de la demanda externa, promovida por la marcada recesión de la economía de los Estados Unidos, y la desaceleración del crecimiento de los demás países industrializados y de las principales economías en desarrollo. La reducción de los precios internacionales repercutió también en los productos importados, lo que junto al aminoramiento de la actividad económica determinó, para la región en su conjunto, un repliegue del valor importado.¹ Pese a esto, el déficit comercial se incrementó en algunos países; hubo una reducción del saldo comercial en Colombia y Venezuela y un aumento significativo para Argentina y Brasil en los tres primeros trimestres del año (véanse los cuadros II.1a, II.1b y II.2).

Por otra parte, la contracción de las importaciones de las grandes economías de América del Sur ha incidi-

do negativamente en el comercio en el interior de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), principalmente debido a la merma del comercio dentro del Mercosur. En valores nominales, el comercio entre los países miembros de la ALADI no deberá crecer en relación al año anterior, aunque no se verifiquen los resultados catastróficos de 1999 (véase más adelante el cuadro II.16).

El descenso del comercio de la región ocurre luego de la elevada expansión en 2000, que fue impulsada por el alza del precio del petróleo, y una demanda externa aún vigorosa. En aquel año, el incremento superior al 20% registrado por las exportaciones latinoamericanas fue el más elevado entre todas las regiones del mundo, según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este buen desempeño de las exportaciones de América Latina y el Caribe se produjo en un año de crecimiento excepcional de los flujos comerciales, de 12% en volumen y valor (véase el cuadro II.3).

La reducción progresiva de las compras de los Estados Unidos, que se puso de manifiesto a partir del último trimestre de 2000 y se ha acentuado en el curso de 2001, tendrá una influencia distinta en las exportaciones y la actividad económica de los países, en función de la composición de su comercio y del grado de exposición de sus economías. Como ha sido señalado en el capítulo I, las economías del este y sudeste de Asia han sido más

1 La CEPAL estimó que el crecimiento del PIB regional será cercano al 0.5% en 2001 (CEPAL, 2001a).

Cuadro II.1a

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES,
ÍNDICES DE VALOR, VOLUMEN Y VALOR UNITARIO,
1999-2001**

(En tasas de crecimiento)

Subregión/País	1999			2000			2001 ^a		
	Volumen	Valor unitario	Valor	Volumen	Valor unitario	Valor	Volumen	Valor unitario	Valor
Países del Mercado Común del Sur (Mercosur)									
Argentina	-3.1	-9.0	-11.8	2.5	10.5	13.4	5.4	-3.0	2.2
Brasil	6.6	-12.0	-6.1	12.7	1.8	14.8	9.1	-2.8	6.0
Paraguay	-18.6	-7.5	-24.6	-14.8	-1.1	-15.8	6.5	-2.0	4.3
Uruguay	-8.0	-12.1	-19.0	7.0	-2.8	4.0	-3.6	-2.0	-5.5
Chile	8.7	-3.2	5.4	5.6	10.1	16.2	8.9	-10.0	-2.0
Comunidad Andina									
Bolivia	-1.3	-3.5	-4.8	12.5	4.0	17.0	5.4	-7.0	-2.0
Colombia	2.6	2.8	5.4	-0.1	14.0	13.9	2.9	-8.0	-5.3
Ecuador	3.9	3.5	7.4	-5.6	20.0	13.3	7.3	-9.9	-3.3
Perú	17.9	-10.0	6.2	12.3	2.0	14.5	8.0	-6.0	1.5
Venezuela	-10.2	31.9	18.5	7.9	47.0	58.7	-4.4	-15.0	-18.7
México	14.5	1.5	16.1	16.2	5.0	22.0	-0.6	-4.0	-4.6
Centroamérica y el Caribe									
Costa Rica	24.4	-4.0	19.3	-7.4	-5.0	-12.0	-8.8	-5.0	-13.3
El Salvador	11.1	-7.2	3.0	18.1	-1.0	16.9	4.6	-5.4	-1.0
Guatemala	6.2	-8.0	-2.3	9.2	1.0	10.3	6.1	-7.0	-1.4
Honduras	-6.1	-8.0	-13.6	16.3	-1.0	15.2	7.9	-7.0	0.3
Nicaragua	6.0	-9.0	-3.5	11.8	2.0	14.1	1.2	-8.0	-6.9
Panamá	-17.2	1.0	-16.4	11.1	-1.0	10.0	4.5	-3.0	1.4
Rep. Dominicana	4.4	-1.2	3.1	10.9	0.7	11.7	1.1	-4.0	-3.0
América Latina y el Caribe	7.0	-1.1	5.9	11.0	8.1	20.0	2.4	-5.9	-3.7

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información proporcionada por la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

^a Estimaciones basadas en datos preliminares.

afectadas que las de la región. Mientras que las importaciones estadounidenses disminuyeron en un 10 % en los tres primeros trimestres de 2001, aquellas provenientes de los países de Asia se redujeron entre 13% y 15% en comparación con el mismo período del año anterior. Al mismo tiempo, las importaciones de los Estados Unidos desde América Latina y el Caribe declinaron en un promedio de 2.5%. Entre enero y septiembre de 2001, si bien algunos países de la región continuaron aumentando sus exportaciones hacia aquel país, todos lo hicieron a tasas inferiores a las de 2000, con la excepción de Chile. Entre los más afectados por el recorte de las compras

estadounidenses están los países andinos, Costa Rica, El Salvador, Jamaica y Uruguay (véase el cuadro II.4).

En consecuencia, y también como resultado de la fuerte integración de algunas economías de la región con la de los Estados Unidos, la caída en los envíos a ese país se traducirá en un retroceso de la actividad económica. Éste es el caso de México, Trinidad y Tabago, algunos países de Centroamérica y República Dominicana (véase el recuadro II.1).

El presente capítulo analiza el comportamiento del comercio externo de los países de América Latina y el Caribe en 2000 y el primer semestre de 2001. Inicial-

Cuadro II.1b
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES
ÍNDICES DE VALOR, VOLUMEN Y VALOR UNITARIO,
1999-2001
(En tasas de crecimiento)

Subregión/País	1999			2000			2001 ^a		
	Volumen	Valor unitario	Valor	Volumen	Valor unitario	Valor	Volumen	Valor unitario	Valor
Países del Mercado Común del Sur (Mercosur)									
Argentina	-15.0	-4.0	-18.4	-1.0	0.0	-1.0	-14.4	-2.0	-16.1
Brasil	-12.5	-2.5	-14.7	7.8	5.0	13.2	4.1	-2.5	1.5
Paraguay	-20.9	-2.5	-22.8	-9.4	3.0	-6.7	-2.9	-3.0	-5.8
Uruguay	-7.4	-4.5	-11.6	-2.8	7.0	4.0	-3.3	-3.5	-6.6
Chile	-16.6	-3.5	-19.6	9.0	10.0	19.9	0.6	-3.5	-3.0
Comunidad Andina									
Bolivia	-9.4	-3.4	-12.5	2.6	2.0	4.6	-6.3	-2.2	-5.9
Colombia	-23.4	-4.0	-26.5	6.8	1.0	8.1	14.0	-2.0	11.9
Ecuador	-41.9	-3.0	-43.6	27.2	3.0	24.5	68.1	-2.0	45.0
Perú	-15.7	-3.1	-18.1	3.8	5.1	9.0	3.1	-4.0	-1.0
Venezuela	-11.1	-1.5	-12.6	17.2	0.0	17.2	8.2	-2.0	10.0
México	13.7	-0.4	13.3	22.9	0.0	22.9	-1.5	-2.0	-3.5
Centroamérica y el Caribe									
Costa Rica	4.1	-3.0	1.0	-1.5	2.0	0.5	2.2	-4.0	-1.0
El Salvador	5.5	-2.0	3.4	16.2	4.0	20.9	10.2	-3.4	6.0
Guatemala	-1.2	-0.5	-1.7	3.2	4.0	7.3	4.7	-3.6	0.9
Honduras	7.4	-1.5	5.9	2.3	5.0	7.5	9.2	-3.4	5.5
Nicaragua	21.8	-2.0	19.5	-11.7	7.0	-3.8	-0.5	-4.0	-2.8
Panamá	-12.0	-1.5	-13.2	-0.1	5.1	5.0	-0.7	-3.5	-4.1
Rep. Dominicana	8.0	-2.0	5.9	14.8	2.7	17.9	-6.6	-3.0	-7.0
América Latina y el Caribe	-2.1	-1.5	-3.6	13.9	2.1	16.1	0.4	-2.3	-1.8

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información proporcionada por la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

^a Estimaciones basadas en datos preliminares.

mente, se revisa la evolución general del balance comercial de bienes y servicios y de cuenta corriente de la región. Posteriormente, se analiza la estructura de las exportaciones y las importaciones por productos y mercados de origen y destino. La siguiente sección presenta la evolución del comercio desde la perspectiva de los acuerdos regionales de integración. Por último, el capítulo concluye con una presentación de la evolución del comercio durante el año 2001 y de las perspectivas para el año 2002, sobre la base de cifras preliminares.

Cabe subrayar que para el análisis de coyuntura y estructura fueron utilizadas dos fuentes distintas de co-

mercio, que presentan algunas discrepancias de valor: para coyuntura, se utilizaron datos difundidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI), mientras que para el estudio de la estructura comercial se emplearon datos difundidos por la Base de datos estadísticos del comercio externo de la División de Estadística de las Naciones Unidas y por el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (COMTRADE/BADECEL), que consisten en series consolidadas a partir de cintas suministradas por las aduanas de cada país.

Cuadro II.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES,
2000-2001 (ENERO-SEPTIEMBRE)

(En millones de dólares y porcentajes de crecimiento)

Subregión/Región	Exportaciones (Acumulado enero-septiembre)			Importaciones (Acumulado enero-septiembre)			Saldo comercial	
	2000	2001 ^a	2000-2001	2000	2001 ^a	2000-2001	2000	2001 ^a
América Latina y el Caribe	259 616	254 855	-1.8	254 419	254 500	0.0	5 196	355
Mercado Común del Sur (Mercosur)	64 788	68 445	5.6	64 293	64 167	-0.2	495	4 277
Argentina	19 789	20 503	3.6	18 780	16 536	-11.9	1 009	3 967
Brasil	41 399	44 374	7.2	40 723	43 124	5.9	676	1 250
Paraguay	1 859	2 000	7.6	2 237	2 200	-1.7	- 378	- 200
Uruguay	1 741	1 568	-10.0	2 553	2 307	-9.6	- 812	- 740
Chile	13 628	13 440	-1.4	12 578	12 376	-1.6	1 050	1 065
Comunidad Andina	44 239	40 160	-9.2	28 979	31 501	8.7	15 260	8 659
Bolivia	1 113	979	-12.1	1 141	1 080	-5.4	- 28	- 101
Colombia	9 719	9 335	-3.9	7 907	8 660	9.5	1 812	675
Ecuador	3 772	3 498	-7.3	2 751	3 504	27.4	1 021	- 6
Perú	5 179	5 293	2.2	5 403	5 453	0.9	- 224	- 160
Venezuela	24 455	21 055	-13.9	11 776	12 804	8.7	12 679	8 251
México	122 210	119 507	-2.2	126 574	125 208	-1.1	-4 365	-5 701
Centroamérica y el Caribe	14 751	13 303	-9.8	21 996	21 249	-3.4	-7 245	-7 946
Costa Rica	4 601	3 817	-17.0	4 797	4 897	2.1	- 196	-1 079
El Salvador	2 233	2 203	-1.4	2 715	2 542	-6.3	- 482	- 339
Guatemala	2 116	1 808	-14.6	3 740	4 050	8.3	-1 624	-2 242
Honduras	1 032	974	-5.6	2 349	2 000	-14.9	-1 317	-1 026
Nicaragua	512	501	-2.2	1 360	1 260	-7.4	- 848	- 759
República Dominicana	4 256	4 000	-6.0	7 035	6 500	-7.6	-2 779	-2 500

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales.

^a Cifras preliminares.

Cuadro II.3
COMERCIO MUNDIAL: EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y VALOR, 1999-2000
 (En porcentajes)

Región	Exportaciones				Importaciones			
	Volumen		Valor		Volumen		Valor	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Mundo	5.0	12.0	4.0	12.5	6.0	12.0	4.5	12.5
Estados Unidos y Canadá	6.0	10.0	4.2	13.0	11.5	11.5	11.2	17.8
América Latina	7.0	9.5	6.4	20.8	-1.5	11.0	-3.2	16.0
Europa occidental	4.5	10.5	0.3	2.4	5.5	10.0	1.6	4.4
Unión Europea (15)	5.0	10.5	0.1	1.9	6.0	9.5	2.2	4.0
Europa central y oriental	-2.0	17.0	-4.0	-0.2	-9.0	15.5	-11.8	13.9
Asia	7.0	16.0	-6.1	7.5	9.0	15.5	10.3	23.5
Japón	2.0	9.5	-7.8	8.1	9.5	11.0	11.0	21.9
Asia (5) ^a	9.0	16.5	10.2	18.5	11.0	16.5	15.1	27.9
Países en desarrollo	7.1	11.9	5.6	15.7

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información proporcionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual, 2001. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 2001; e información obtenida de la página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>).

^a Incluye a Indonesia, República de Corea, Malasia, Filipinas y Tailandia.

Cuadro II.4

**EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
(SEPTIEMBRE 2000 - SEPTIEMBRE 2001)**

(En tasas de variación mensuales y acumuladas enero-septiembre)

Subregión/País	2000						2001						Ene.-Sept.		
	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept.	2000	2001
América Latina y el Caribe	-0.8	3.4	-5.1	-11.1	6.9	-8.6	15.0	-11.0	5.6	0.3	-5.1	6.9	-8.0	27.1	-2.5
Mercado Común del Sur (Mercosur)	-14.3	-4.4	-5.7	6.2	14.3	-19.0	19.2	-15.5	16.4	-7.8	2.1	12.7	-1.8	26.5	2.3
Argentina	3.5	15.3	-22.2	2.9	8.1	-28.1	67.3	-33.7	21.1	-10.5	-4.3	6.4	18.1	20.9	1.2
Brasil	-17.9	-9.2	-0.9	7.8	16.0	-17.6	10.9	-11.0	16.4	-7.1	3.2	13.8	-4.8	27.3	3.3
Uruguay	-2.5	-0.9	0.3	-21.0	4.8	13.9	-1.4	7.9	-23.5	-14.2	20.2	11.7	-36.1	70.3	-27.7
Paraguay	-25.8	41.8	5.3	-24.9	-14.7	-41.7	1.6	18.9	-26.5	38.4	-3.6	98.2	9.4	-20.5	-21.2
Chile	-0.3	14.7	9.6	-5.9	65.4	-35.3	32.0	-4.4	-26.3	-16.8	18.9	-11.7	8.8	11.7	14.6
Comunidad Andina	2.0	5.0	-0.3	-6.2	7.5	-21.4	3.5	2.9	-4.3	1.7	-3.8	1.5	-16.0	46.2	-10.0
Bolivia	-0.7	10.4	-25.8	25.4	-0.9	-0.3	-29.5	51.1	-46.2	58.6	4.9	42.6	-34.4	5.1	-15.9
Colombia	4.9	-20.8	23.5	-9.9	12.0	-22.4	-4.5	2.0	7.7	-5.9	-0.2	7.8	-1.9	20.5	-14.9
Ecuador	-10.9	36.3	-20.6	0.8	14.4	-27.5	-9.9	29.5	11.5	-24.8	6.1	-1.1	-14.0	14.0	2.4
Perú	23.0	-11.8	-1.9	0.2	5.2	-21.9	17.4	-5.0	-20.2	32.1	-12.1	30.0	-13.1	6.3	-8.5
Venezuela	0.6	13.7	-3.7	-6.6	5.4	-20.3	7.0	1.0	-8.3	5.7	-5.2	-3.8	-22.0	74.4	-9.5
México	1.0	2.8	-6.2	-15.2	6.2	-4.0	16.7	-12.9	8.3	1.4	-8.0	9.0	-7.4	26.0	-1.8
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	-8.3	6.2	-4.5	-2.9	-11.4	10.5	17.0	-17.5	12.5	-0.9	1.8	-2.4	-9.5	9.3	-5.5
Costa Rica	2.3	-2.5	-3.9	-0.2	-21.3	11.3	12.9	-11.4	14.3	2.4	-9.7	1.0	-1.1	-6.2	-20.8
El Salvador	-12.2	16.6	-15.8	-2.3	-18.9	21.6	22.8	-23.4	9.9	5.0	6.3	-3.7	-0.8	21.7	-3.0
Guatemala	-11.0	-0.3	-9.8	8.3	9.4	-9.6	24.0	-18.1	9.2	0.1	4.4	-2.0	-23.1	19.3	1.1
Honduras	-14.0	15.7	3.5	-10.8	-18.9	29.1	12.4	-17.0	12.7	-6.7	7.1	-7.2	-9.3	14.2	3.2
Nicaragua	-7.4	5.7	13.0	-16.5	18.0	-4.3	14.9	-25.9	26.7	-7.4	10.2	9.3	-14.8	21.9	6.9
Panamá	-38.8	78.5	-6.6	-28.6	22.6	-40.3	16.0	20.4	58.9	-22.3	2.7	-21.7	-26.8	-22.7	-0.7
Países del Caribe	2.3	11.6	-6.6	-7.3	1.8	-7.8	9.3	-7.1	-11.4	4.5	3.2	3.1	-9.4	26.7	0.1
Bahamas	88.1	-34.2	21.6	51.6	-40.5	3.7	-39.7	106.8	-56.9	83.1	-46.6	164.1	-33.4	25.1	13.4
Barbados	-3.0	33.9	27.9	-49.5	36.2	18.1	-8.7	-12.0	17.5	-28.6	5.6	-17.2	-3.2	-42.3	0.8
Belize	-15.2	33.4	-18.1	-31.0	-23.4	243.8	-18.9	-40.8	57.4	-45.2	188.2	-49.0	-54.6	27.9	16.0
Guyana	-15.7	52.7	-48.3	43.5	-1.5	-16.7	5.7	24.3	-19.3	16.3	-26.9	51.8	-45.5	12.9	-3.0
Haití	-5.9	-5.9	-0.1	6.4	-31.4	21.9	14.2	-5.9	5.6	1.7	-8.5	3.2	-17.6	-2.7	-9.5
Jamaica	-5.1	11.2	-3.0	-7.0	-39.1	29.3	-1.0	23.5	-29.4	48.7	-19.5	-4.0	17.5	0.4	-32.0
República Dominicana	-2.7	-1.2	-3.4	-19.0	-20.3	27.7	19.6	-14.7	13.1	-4.6	3.6	5.3	-9.8	2.7	-4.3
Suriname	24.5	-40.4	-28.5	28.0	128.8	-55.7	56.1	-31.6	43.5	-33.5	69.4	-52.7	107.2	40.1	0.5
Trinidad y Tabago	0.9	12.6	-4.4	-1.9	25.5	-12.4	1.3	-12.2	2.5	-3.3	-0.8	-3.2	-15.9	75.9	27.9
Otros	11.4	49.1	-13.1	-2.8	23.6	-39.9	10.6	1.1	-61.6	52.6	20.1	2.5	1.2	92.0	-8.6

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (<http://www.usitc.gov>).

Recuadro II.1

EL IMPACTO DE LA RECESIÓN DE LA ECONOMÍA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La apertura comercial de los países de la región y la adopción de una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones han determinado un incremento de sus vínculos comerciales con el resto del mundo. A su vez, la creciente interdependencia de las economías ha estado asociada a una mayor exposición a los movimientos de la economía internacional que se transmiten por la vía del comercio, mediante su doble efecto en la demanda de sus productos y en los precios internacionales de éstos. En efecto, algunas economías de la región recién se estaban recuperando del impacto de la crisis financiera de 1998 en el comercio internacional, en gran parte impulsadas por el elevado dinamismo de las importaciones de los Estados Unidos. Por lo tanto, la contracción de las compras estadounidenses debido a la recesión económica en la que ese país entró oficialmente a partir de marzo de 2001, tendrá consecuencias significativas para los países de América Latina y el Caribe, que ya se comienzan a observar.

Los factores principales que deben considerarse para intentar estimar el impacto directo en las economías nacionales de dicha contracción, son la importancia que representa el mercado de los Estados Unidos para cada país, y el grado de exposición de las economías, es decir, el peso de las exportaciones en el conjunto de las actividades económicas. Empero, también deberán tomarse en cuenta los efectos indirectos sobre otros mercados compradores que tienen incidencia en el comercio de la región, además de las repercusiones sobre los precios internacionales de productos básicos y manufacturados.

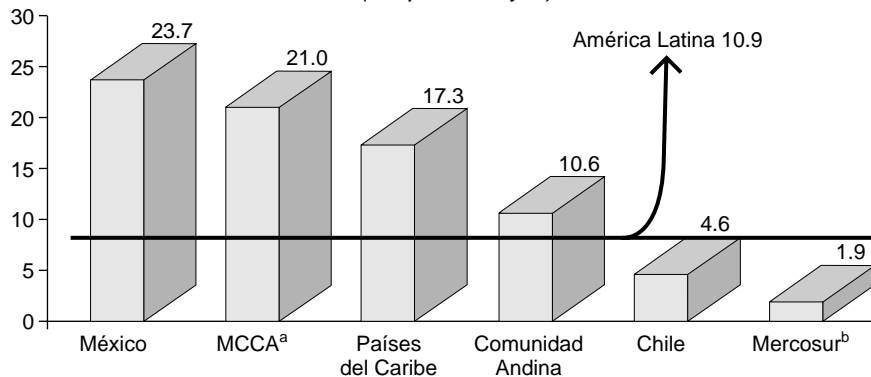
En efecto, se advierten en la región marcadas dife-

rencias en cuanto a la importancia que el mercado de los Estados Unidos reviste para las economías de los distintos países. Para México, las exportaciones hacia ese mercado representan casi un cuarto del PIB. En tanto, una fuerte vinculación entre la economía estadounidense y las naciones del MCCA, que, a su vez, presentan un alto grado de apertura, determina que las exportaciones a esa nación equivalgan en promedio a 21% del PIB, mientras que para los países del Caribe su peso sea menor: cerca de 17%. En cambio, para los países de la Comunidad Andina y el Mercosur, así como para Chile, las exportaciones hacia los Estados Unidos representan un promedio menos significativo (véase el gráfico 1).

A nivel más desagregado, Honduras es el país que registra mayor dependencia respecto de las exportaciones hacia los Estados Unidos, que representan más de la mitad del PIB, seguido de Trinidad y Tabago (32%), Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana (entre 22% y 25%). Ecuador y Venezuela son los países de la Comunidad Andina que muestran mayores vínculos con el mercado norteamericano, al que exportan 16% de su producto interno.

Conviene recordar que la desaceleración de los Estados Unidos tendrá efectos no solamente sobre el comercio exterior de los países de la región, sino también afectará a los flujos de financiamiento hacia América Latina y el Caribe, debido, precisamente y entre otros factores, al deterioro de las expectativas de crecimiento. Es decir, la contracción de la economía de los Estados Unidos se transmitirá a la región por dos canales, el comercial y el financiero.

Gráfico 1
**PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
 PARTICIPACIÓN EN EL PIB DE LAS EXPORTACIONES HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 2000**
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (importaciones) e información oficial.

^a Mercado Común Centroamericano. ^b Mercado Común del Sur.

B. El comercio de bienes y servicios de América Latina y el Caribe en 2000

1. El comercio de bienes en volumen y valor

Como ha sido señalado, en 2000 el comercio de la región creció a tasas superiores a las del promedio del comercio mundial. Las exportaciones de bienes, que sumaron alrededor de 370 mil millones de dólares según fuentes de balance de pagos, aumentaron en 20.5% comparado con un crecimiento de 12% del comercio mundial. En tanto las importaciones, que alcanzaron la cifra de aproximadamente 374 mil millones de dólares, crecieron en poco más de 17%, en comparación con un incremento mundial de 12.5%. Dichas tendencias muestran una recuperación del comercio exterior de la región, tras el ascenso de poco más de 6% del valor exportado y la reducción de 4% del valor importado registrados en 1999 (véanse el gráfico II.1 y el cuadro II.3). Consecuentemente, la participación de la región en las exportaciones mundiales subió de 5.7% a 6.1%. Esta recuperación del comercio es coherente con el crecimiento en 2000 de 4.1% del PIB para el conjunto de los países lati-

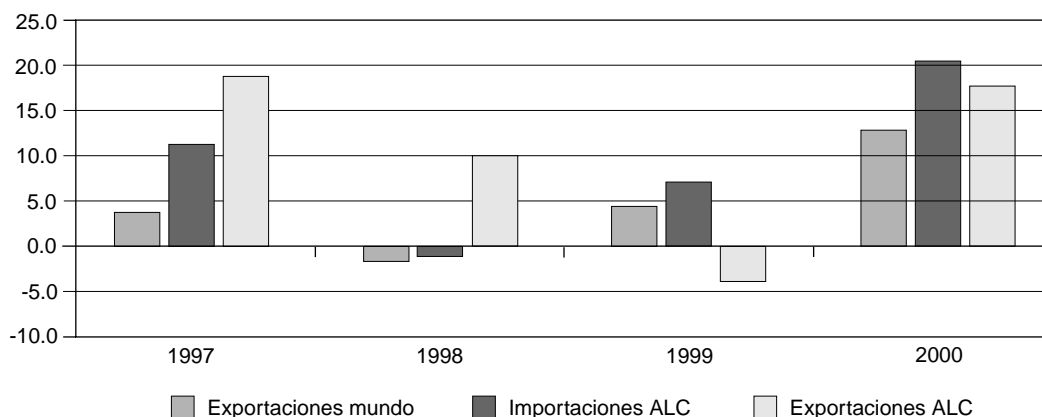
noamericanos y caribeños, luego de su estancamiento en 1999 (0.4%) (CEPAL, 2001b).

Tan expresivo acrecentamiento de los ingresos provenientes de las exportaciones de la región responde a un incremento del volumen embarcado de cerca de 11%, que fue acompañado por una mejora de 8% de su valor unitario. Igualmente, las importaciones aumentaron debido al crecimiento del volumen y del valor, recuperándose tras el fuerte deterioro de 1999. Los únicos países en que disminuyó el valor exportado fueron Paraguay y Costa Rica (13% y 11%, respectivamente). Colombia y Ecuador mostraron una ligera reducción del volumen de sus exportaciones, que fue compensada por efecto del alza en el precio del petróleo que, a su vez, benefició largamente al mayor exportador de crudo de la región: Venezuela (véanse los cuadros II.1a y II.1b).

Sin embargo, en una región crecientemente heterogénea y de elevada dispersión de los indicadores, los valores promedio pueden esconder más que revelar. En efecto, el aumento de precio no incidió positivamente sobre todos los países. Es así como los exportadores de

Gráfico II.1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALC): CRECIMIENTO DEL VALOR DEL COMERCIO REGIONAL CON RELACIÓN AL COMERCIO MUNDIAL, 1997-2000 (En tasas de variación anual)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información de la página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>).

petróleo—Colombia, Ecuador, México, Trinidad y Tabago y Venezuela—, registraron un incremento de 25.7% en sus exportaciones, mientras que las de los no petroleros crecieron en 12.8%, tasa bastante similar a la del comercio mundial. Si se considera el período 1990-2000, el primer grupo de naciones vio acrecentadas sus exportaciones en 12.4%, comparado con el 6.5% para el resto de los países de la región, aunque la inclusión de México también introduce un importante sesgo en el promedio del subgrupo. En particular, los países de Centroamérica, Paraguay, República Dominicana y Uruguay registraron reducciones en los precios de exportación (véase el cuadro II.1a).

En definitiva, en 2000, el aumento de las exportaciones regionales responde de manera sustancial a los embarques de México y Venezuela, dado que la mayoría de los países tuvieron un incremento de sus ingresos de exportación inferior al del conjunto de la región (véase el cuadro II.1a). De manera similar, el crecimiento de las importaciones obedece en parte al desempeño de México y Venezuela, así como de República Dominicana y Chile (véanse los cuadros II.1b y II.5a). En cuanto a los países de la CARICOM, Trinidad y Tabago, junto con Aruba y Saint Kitts y Nevis, son los que presentaron mayor crecimiento de las exportaciones (39%, 64% y 27%, respectivamente), mientras que éstas disminuyeron en Suriname, Dominica y las Bahamas (véase el cuadro II.5b).

De esta manera, entre 1999 y 2000, el déficit del comercio de bienes en América Latina y el Caribe se redujo de manera significativa de prácticamente 15 mil millones a poco más de 4 mil millones de dólares, aunque esta baja también responde casi íntegramente al incremento del superávit de Venezuela (véase el cuadro II.5a). Otros países en que mejoró el saldo comercial de bienes fueron Argentina, Colombia y Brasil, así como Trinidad y Tabago. Costa Rica, en cambio, pasó de un superávit a un déficit, tras la merma de sus exportaciones junto con un pequeño aumento de las importaciones. Suriname, por el contrario, alcanzó un superávit, y con Trinidad y Tabago son los únicos países del Caribe que no muestran déficit en el comercio de bienes. Sin embargo, mientras que Trinidad y Tabago vio aumentar fuertemente sus exportaciones, éstas disminuyeron en 7% en el caso de Suriname, y el superávit responde a la caída en casi 58% de sus importaciones.

En 2000, a su vez, el conjunto del Mercosur presen-

ta un pequeño superávit. En tanto, la Comunidad Andina registra un saldo positivo considerable, gracias a los ingresos de los países exportadores de petróleo, mientras que el déficit en el comercio de bienes de México vuelve a presentar valores similares a los de 1998, es decir, de alrededor de 8 mil millones de dólares. El Mercado Común Centroamericano (MCCA) registra un déficit total de 5 mil millones de dólares. En tanto, los países del Caribe muestran un déficit en bienes de más de 13 mil millones de dólares, con un aumento relativamente importante para República Dominicana. Cabe destacar las diferencias entre los saldos comerciales de República Dominicana y México, en función de la magnitud de sus exportaciones: las exportaciones dominicanas de bienes equivalieron a menos del 60% del valor de sus importaciones, mientras que en el caso mexicano las exportaciones correspondieron al 95% de las importaciones (véanse los cuadros II.5a y II.5b).

México y Brasil se mantienen como los principales exportadores de bienes de América Latina y el Caribe, aunque la relación entre las exportaciones del primero y del segundo sea de 3:1, dado que a México corresponde el 45% y a Brasil el 15%, respectivamente, del valor exportado en 2000.² Estos dos grandes exportadores son seguidos por Venezuela y Argentina, que representan 9% y 7%, respectivamente, del total regional exportado. Consecuentemente, el Mercosur participa con alrededor de un cuarto de las exportaciones de la región, mientras que la Comunidad Andina lo hace con cerca de 16%, Chile con 5% y el MCCA con poco menos de 4%. En tanto, los países del Caribe representan alrededor de 5%, del cual casi un tercio corresponde a República Dominicana.

2. El comercio de servicios

En 2000, las exportaciones de servicios de América Latina fueron de alrededor de 48 mil millones de dólares, con un crecimiento cercano a 12.5%, es decir, una tasa inferior a la de las exportaciones de bienes, pero superior a la tasa de 6% de crecimiento del comercio mundial de servicios (véase el cuadro II.6a). México es el principal exportador de servicios con 23.5% del total de la región. A continuación viene Brasil, con 16% del total exportado, presentando además un aumento significativo con relación a 1999.³ De hecho, entre 1999 y

2 Entre los mayores exportadores mundiales, México ocupa la posición 13a, con 2.6% del total mundial, y Brasil, la 28a, con 0.9%. Conviene señalar que los 15 primeros exportadores abarcaron 69% del total exportado en 2000 (datos de la página Web de la OMC).

3 México ocupa la posición 27a entre los exportadores mundiales de servicios, con una proporción de 0.9% de las exportaciones totales, y Brasil, la posición 33a, representando 0.6% del total (datos de la OMC).

Cuadro II.5a
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EVOLUCIÓN DEL BALANCE COMERCIAL DE BIENES, 1998-2000^a
(En millones de dólares corrientes)

Subregión/país	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
América Latina (37 países)	290 438	307 929	369 822	333 869	322 745	374 120	-43 431	-14 817	-4 298
América Latina^b (19 países)	281 467	298 369	357 946	315 632	303 987	353 594	-34 165	-5 618	4 353
América Latina (sin México)	172 979	171 225	203 398	208 496	180 770	199 647	-35 518	-9 545	3 751
Mercado Común del Sur (Mercosur)	83 952	76 305	86 015	94 844	79 603	85 692	-10 892	-3 298	323
Argentina	26 434	23 315	26 298	29 558	24 103	23 756	-3 124	- 788	2 542
Brasil	51 140	48 012	55 086	57 743	49 272	55 783	-6 603	-1 260	- 697
Paraguay	3 549	2 673	2 251	3 942	3 042	2 837	- 393	- 368	- 586
Uruguay	2 829	2 305	2 380	3 601	3 186	3 316	- 772	- 882	- 936
Chile	14 830	15 616	18 158	17 346	13 951	16 722	-2 517	1 664	1 436
Comunidad Andina	40 060	44 603	60 709	44 215	34 522	39 349	-4 155	10 081	21 360
Bolivia	1 104	1 051	1 203	1 759	1 539	1 653	- 655	- 488	- 450
Colombia	11 454	12 072	13 620	13 930	10 255	11 077	-2 476	1 817	2 543
Ecuador	4 203	4 451	4 846	5 198	2 786	3 212	- 995	1 665	1 634
Perú	5 735	6 114	7 002	8 222	6 729	7 334	-2 487	- 615	- 332
Venezuela	17 564	20 915	34 038	15 105	13 213	16 073	2 459	7 702	17 965
México^c	117 460	136 703	166 424	125 373	141 975	174 473	-7 913	-5 271	-8 049
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	13 536	14 290	14 679	17 723	18 241	19 583	-4 187	-3 951	-4 904
Costa Rica ^c	5 538	6 619	5 887	5 937	5 992	6 081	- 399	627	- 194
El Salvador ^c	2 460	2 500	2 977	3 763	3 859	4 685	-1 303	-1 359	-1 708
Guatemala	2 848	2 781	3 068	4 256	4 181	4 485	-1 408	-1 400	-1 417
Honduras	2 048	1 770	2 039	2 371	2 510	2 698	- 323	- 740	- 659
Nicaragua	642	620	708	1 397	1 699	1 634	- 755	-1 079	- 927
Panamá	6 350	5 300	5 905	7 711	6 715	7 040	-1 361	-1 415	-1 134
Países del Caribe^d	14 252	15 112	17 932	26 657	27 739	31 261	-12 406	-12 627	-13 329

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales del Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales.

^a Las cifras aquí presentadas difieren de los totales que figuran en los cuadros de composición por productos y mercados y del Anexo estadístico, por haber sido recopiladas de acuerdo con distintas agregaciones y metodologías. Este cuadro fue elaborado con estadísticas del balance de pagos de cada país, en tanto que aquéllos están basados en datos de las aduanas nacionales.

^b Incluye a 19 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

^c Incluye maquila.

^d Corresponde al total de los países indicados en el cuadro II.5b.

2000, el incremento de las exportaciones de servicios en América Latina y el Caribe responde casi totalmente a la expansión de las exportaciones brasileñas y mexicanas.

Otros importantes exportadores de servicios son Argentina, Chile y República Dominicana, que representaron 8%, 7% y 5.5%, respectivamente. Asimismo, las exportaciones de servicios de los países del MCCA, que tienen una participación de 7% en el comercio de servicios de la región, son las que han crecido con mayor

dinamismo durante los últimos años (véanse los cuadros II.6a y II.6b).

La participación de los servicios (14%) en las exportaciones totales de bienes y servicios sigue siendo bastante similar a la observada desde mediados de los años ochenta, y señala una composición muy inferior a la de las exportaciones de bienes y servicios de los países industrializados, y un patrón de crecimiento poco dinámico. Los servicios comerciales ocupan una proporción promedio de cerca de 19% del total mundial de

Cuadro II.5b
PAÍSES DEL CARIBE:
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE BIENES, 1998-2000
(En millones de dólares)

Subregión/país	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Países del Caribe	14 252	15 112	17 932	26 657	27 739	31 261	-12 406	-12 627	-13 329
Antillas Neerlandesas	303	263	276	1 342	1 327	1 486	-1 039	-1 064	-1 210
Aruba	1 165	1 413	2 322	1 518	2 005	2 530	- 353	- 592	- 208
Cuba	1 540	1 466	1 635	4 230	4 344	4 952	-2 690	-2 878	-3 317
República Dominicana	4 981	5 204	5 730	7 597	8 041	9 732	-2 617	-2 837	-4 002
Comunidad del Caribe (CARICOM)	6 263	6 767	7 970	11 970	12 022	12 562	-5 707	-5 255	-4 592
Bahamas	363	380	377	1 737	1 808	1 729	-1 374	-1 428	-1 352
Belice	171	196	229	261	330	387	- 90	- 134	- 158
Barbados	257	262	216	901	954	914	- 644	- 692	- 698
Guyana	547	525	540	601	550	620	- 54	- 25	- 80
Haití	299	349	327	822	940	1 003	- 523	- 591	- 676
Jamaica	1 613	1 490	1 637	2 744	2 628	2 975	-1 131	-1 138	-1 338
Suriname	433	430	399	501	584	246	- 68	- 155	153
Trinidad y Tabago	2 258	2 816	3 900	2 999	2 752	3 200	- 741	64	700
Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS)	321	319	346^a	1 404	1 477	1 488^a	-1 083	-1 157	-1 142^a
Anguila	3	4	...	63	81	81	- 60	- 77	...
Antigua y Barbuda	37	36	40	344	389	375	- 307	- 353	- 335
Dominica	61	63	61	140	122	126	- 79	- 59	- 65
Granada	46	54	62	183	202	218	- 137	- 148	- 155
Montserrat	1	4	...	30	32	...	- 29	- 29	...
Saint Kitts y Nevis	49	42	53	137	160	152	- 89	- 118	- 98
San Vicente y las Granadinas	54	51	54	171	178	186	- 116	- 128	- 132
Santa Lucía	70	67	68	335	312	319	- 266	- 245	- 251

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: Banco Central de República Dominicana (<http://www.bancentral.gov.do>) (Banco Central de Suriname; Banco Central del Caribe Oriental (<http://www.eccb-centralbank.org>) y estudios de países: The Economist Intelligence Unit, "Trinidad and Tobago, Guyana and Suriname Country Report", septiembre de 2001; *The Economist Intelligence Unit*, "Jamaica, Belize, Organization of Eastern Caribbean States (OECS)", abril de 2001; *The Economist Intelligence Unit*, "Bahamas, Barbados, Bermuda, British Virgin Islands, Netherlands Antilles, Aruba, Turks and Caicos Islands, Caiman Islands Country Reports", marzo de 2001; *The Economist Intelligence Unit*, "Cuba Country Report", mayo de 2001; y *The Economist Intelligence Unit*, "Dominican Republic, Haiti, Puerto Rico Country Report", abril de 2001.

^a Incluye estimaciones para los casos de Anguila y Montserrat.

Cuadro II.6a
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS, 1998-2000
(En millones de dólares)

Subregión/país	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
América Latina (28 países)^a	55 456	68 456	-15 682
América Latina (19 países)^b	43 809	42 977	48 357	64 214	58 554	66 103	-20 405	-15 577	-17 747
América Latina (sin México)	32 287	31 285	34 644	51 787	45 064	50 068	-19 500	-13 779	-15 423
Mercado Común del Sur (Mercosur)	14 475	13 433	15 744	28 560	23 984	27 112	-14 084	-10 551	-11 367
Argentina	4 646	4 431	4 530	9 106	8 527	8 837	-4 460	-4 096	-4 308
Brasil	7 897	7 194	9 384	18 008	14 171	16 958	-10 111	-6 977	-7 574
Paraguay	626	569	531	576	492	484	50	77	46
Uruguay	1 307	1 240	1 300	870	795	832	437	445	468
Chile	4 119	3 790	3 929	4 234	4 105	4 487	- 115	- 315	- 558
Comunidad Andina	6 192	5 737	5 928	12 831	10 728	11 787	-6 639	-4 990	-5 859
Bolivia	251	259	241	441	450	438	- 189	- 190	- 197
Colombia	1 928	1 841	1 988	3 392	3 097	3 224	-1 464	-1 256	-1 236
Ecuador	804	812	947	1 511	1 287	1 370	- 707	- 475	- 423
Perú	1 748	1 522	1 551	2 341	2 122	2 244	- 593	- 600	- 693
Venezuela	1 461	1 303	1 201	5 146	3 772	4 510	-3 685	-2 469	-3 309
México	11 523	11 692	13 712	12 428	13 491	16 036	- 905	-1 799	-2 323
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	3 091	3 590	3 871	3 316	3 667	3 987	- 225	- 77	- 116
Costa Rica	1 343	1 571	1 764	1 110	1 194	1 281	234	377	484
El Salvador	558	635	689	679	791	901	- 121	- 157	- 212
Guatemala	619	654	715	774	803	838	- 155	- 149	- 123
Honduras	382	512	468	486	543	622	- 104	- 32	- 153
Nicaragua	188	219	235	268	335	346	- 79	- 116	- 112
Panamá	1 728	1 715	1 766	1 146	1 099	1 047	582	615	719
Países del Caribe^c	11 646	5 942	5 704

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales del Fondo Monetario Internacional (FMI) y la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

^a Incluye todos los países del cuadro II.6a y II.6b.

^b Los países incluidos son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

^c Incluye los 11 países indicados en el cuadro II.6b.

Cuadro II.6b
PAÍSES DEL CARIBE:
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS, 1998-2000
(En millones de dólares)

Subregión/país	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Países del Caribe	11 646	5 942	5 704
Aruba	892	988	1 032	553	685	654	339	303	378
Cuba	2 738	618	2 120
República Dominicana	2 502	2 850	3 245	1 320	1 248	1 392	1 182	1 602	1 852
Comunidad del Caribe (CARICOM)^b	5 514	3 452	2 063
Bahamas	1 581	1 811	2 023	958	954	975	623	857	1 047
Belice	140	162	172	99	108	120	41	53	53
Barbados	1 024	1 025	...	432	454	...	591	571	...
Dominica	76	50	26
Haití	180	170	162	200	233	255	- 20	- 64	- 94
Jamaica	1 770	1 866	1 975	1 260	1 301	1 317	510	565	658
Suriname	72	79	91	197	151	216	- 125	- 72	- 125
Trinidad y Tabago	672	255	416

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales del Fondo Monetario Internacional (FMI), la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL y Organización Mundial del Comercio (OMC).

exportaciones de bienes y servicios, que aumenta a 26% en los casos de los Estados Unidos y el Reino Unido, según datos de la OMC.⁴ Sin embargo, en la región, una elevada participación de los servicios en las exportaciones agregadas atestigua la importancia de los ingresos derivados del turismo, a diferencia de las exportaciones de las economías más industrializadas, en las que tienen mayor relevancia los llamados otros servicios. Éstos incluyen servicios financieros, comunicaciones, consultorías, servicios profesionales y otros servicios a las empresas.

De esta manera, las del Caribe son verdaderas economías de servicios, en las que los ingresos derivados de sus exportaciones de servicios –principalmente turismo y servicios financieros–, aportan más del 44% del total del valor exportado de bienes y servicios. Los servicios representan la mitad de las exportaciones totales en el caso de Jamaica y más del 80% en el de Barbados y Bahamas (véase el cuadro II.7b).

De los demás países, Uruguay muestra la mayor participación de los servicios en las exportaciones totales (35%). Sin embargo, la evolución de las exportaciones de los servicios uruguayos es bastante irregular, en circunstancias que en 1995 llegaron a representar casi 39% del total. Asimismo, las exportaciones de servicios de los países del MCCA equivalen a 21% de sus ingresos totales, pero también con movimientos irregulares, excepto en Honduras y Nicaragua, que registran una evolución más regular. En cambio, en el caso de la Comunidad Andina, los servicios representan menos de 9% de las exportaciones, debido en parte a que Venezuela muestra la tasa más baja de la región, con 3.4% (véase el cuadro II.7a).

En 2000, las importaciones de servicios de América Latina sumaron aproximadamente 66 mil millones de dólares, con un crecimiento de 13% en relación con el año anterior, después de presentar una fuerte contracción cercana al 9% en 1999. Brasil y México son

4 La importancia relativa de los servicios en las exportaciones agregadas de bienes y servicios depende de la magnitud de los embarques de bienes. Alemania y Japón son grandes exportadores de servicios, pero también lo son de bienes. En 2000, Alemania fue el cuarto exportador de servicios comerciales y el segundo exportador mundial de bienes, en circunstancias que los servicios equivalen a menos de 13% del total de bienes y servicios exportados. Japón fue el tercer exportador de bienes y el quinto exportador de servicios, en el mismo año, mientras que los servicios tampoco correspondieron a más de 13% del valor total exportado (página Web de la OMC <http://www.wto.org>).

Cuadro II.7a
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, 1990-2000
(En porcentajes del total)

Subregión/país	Exportaciones				Importaciones			
	1990	1995	1999	2000	1990	1995	1999	2000
América Latina y el Caribe (incluye a México)	14.4	13.3	21.5	17.8
América Latina y el Caribe (excluye a México)	13.6	14.4	22.3	20.1
Países del Mercado Común del Sur (Mercosur)	13.3	13.9	15.0	15.5	29.6	22.8	23.2	24.0
Argentina	16.5	15.4	16.0	14.7	45.6	27.6	26.1	27.1
Brasil	10.7	11.7	13.0	14.6	26.7	21.5	22.3	23.3
Paraguay	26.5	12.2	17.5	19.1	21.9	13.7	13.9	14.6
Uruguay	21.6	38.8	35.0	35.3	23.7	24.0	20.0	20.1
Chile	18.1	17.2	19.5	17.8	22.7	20.0	22.7	21.2
Comunidad Andina	11.9	12.0	11.4	8.9	26.9	22.6	23.7	23.0
Bolivia	14.9	16.0	19.8	16.7	28.6	22.2	22.6	21.0
Colombia	18.4	13.9	13.2	12.7	25.5	18.0	23.2	22.5
Ecuador	16.5	16.1	15.4	16.3	27.5	23.1	31.6	29.9
Perú	19.4	16.8	19.9	18.1	28.5	19.6	24.0	23.4
Venezuela	6.3	8.1	5.9	3.4	26.8	28.7	22.2	21.9
México	16.6	10.9	7.9	7.6	19.9	11.8	8.7	8.4
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	24.7	20.6	20.1	20.9	21.0	17.7	16.7	16.9
Costa Rica	31.0	21.8	19.2	23.1	23.4	19.3	16.6	17.4
El Salvador	33.8	19.2	20.2	18.8	19.4	14.1	17.0	16.1
Guatemala	20.9	23.0	19.0	18.9	21.2	18.5	16.1	15.7
Honduras	13.3	15.8	22.4	18.7	19.5	17.9	17.8	18.7
Nicaragua	15.3	19.4	26.1	24.9	18.1	19.9	16.5	17.5
Panamá	24.6	20.0	24.4	23.0	16.4	14.0	14.1	12.9
Países del Caribe^b	44.3	52.0	30.5	31.8

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI).

^a Corresponde a la agregación de los países mencionados en este cuadro.

^b Corresponde a los países del cuadro II.7b.

los países que más importan por este concepto, representando 26% y 24%, respectivamente, del total de la región,⁵ lo que explica una parte significativa del incremento de las importaciones de servicios de América Latina durante el año 2000. Argentina, Chile y Venezuela les siguen como los mayores importadores de servicios comerciales de la región (véase el cuadro II.5a).

Al analizar la participación de las compras al exterior de servicios en el total de las importaciones de bienes y servicios por país, se observa inicialmente que la tasa para el conjunto de la región, excluyendo México, es elevada (cerca de 22%) con relación al promedio para exportaciones, y también, que refleja tres estratos distintos en América Latina: en primer lugar están los paí-

5 México ocupa la posición 24a entre los mayores importadores de servicios, mientras que Brasil ocupa la posición 26a. México representa 1.2% y Brasil 1.1% de las importaciones mundiales de servicios comerciales (datos de la OMC).

Cuadro II.7b

PAÍSES DEL CARIBE:
PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, 1990-2000
(En porcentajes del total)

Subregión/país	Exportaciones				Importaciones			
	1990	1995	1999	2000	1990	1995	1999	2000
Países del Caribe^a	44.3	52.0	30.5	31.8
Aruba	72.6	32.4	41.2	30.8	18.8	12.2	26.2	21.2
Antillas Neerlandesas	39.4	88.9	31.8	35.5
Cuba	8.9	48.8	62.9	60.5	7.5	19.2	13.9	12.4
República Dominicana	59.9	34.0	35.4	36.2	19.7	15.7	13.4	12.5
Comunidad del Caribe (CARICOM)	58.1	57.6	46.6	42.8
Bahamas	84.1	87.2	82.7	84.3	34.7	35.6	34.5	36.1
Belice	51.2	48.7	45.1	43.0	22.2	26.7	24.7	23.7
Barbados	74.9	78.8	79.6	82.6	28.5	34.4	32.3	33.0
Guyana	28.9	21.2	31.1	24.3
Haití	16.4	40.5	32.7	33.1	14.0	30.4	19.9	20.3
Jamaica	46.3	43.6	55.6	54.7	29.2	28.4	33.1	30.7
Suriname	4.3	20.0	15.6	18.6	20.4	35.6	20.5	46.7
Trinidad y Tabago	14.4	12.2	22.9	22.9	30.2	12.4	7.8	7.9
Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS)	91.5	93.2	79.1	77.1
Antigua y Barbuda	94.1	92.1	29.8	32.3
Dominica	35.7	51.9	55.5	55.6	20.0	25.5	26.5	26.3
Granada	68.5	79.3	23.4	23.5
Saint Kitts y Nevis	64.7	82.1	24.1	26.1
San Vicente y las Granadinas	36.0	66.7	18.6	22.7
Santa Lucía	53.7	70.7	23.1	28.7

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI).

ses del Mercosur y de la Comunidad Andina, para los que los servicios representan entre un cuarto y un quinto de las importaciones totales. En seguida están los países del MCCA, donde las tasas se sitúan entre 17% y 19%. Por último está México, país para el que la participación de los servicios en el total de las importaciones es de poco más de 8%, confirmando la disminución observada desde mediados de los años noventa en función del crecimiento en mayores proporciones del comercio de bienes (véanse los cuadros II.7a y II.7b).

La mayoría de los países de América Latina registran un déficit en el comercio de servicios. En 2000, las excepciones fueron Panamá, Costa Rica, Uruguay y Paraguay, para los que el superávit en servicios representa, respectivamente, 7.2%, 3.1%, 2.3% y 0.6% del PIB. En tanto, Nicaragua, Ecuador y Venezuela son los países

con mayor déficit en el comercio de servicios con relación al PIB: 4.7%, 3.1% y 2.7%, respectivamente.

En contraste, las naciones del Caribe para las cuales hay información muestran un superávit en el comercio de servicios, a excepción de Haití y Suriname. En 2000, las importaciones de servicios de estos países fueron de alrededor de 5 mil millones de dólares, mientras que las exportaciones alcanzaron aproximadamente a 9 mil millones. República Dominicana es el principal exportador de servicios de este grupo de naciones, seguido de Cuba y Bahamas, y es también el importador más significativo junto con Jamaica. Asimismo, el superávit en servicios equivale prácticamente a la décima parte del PIB para República Dominicana, Jamaica, Trinidad y Tabago y Dominica, y aproximadamente a un cuarto para Barbados y Bahamas.

3. El balance de la cuenta corriente

En 2000, el déficit del balance comercial de bienes y servicios fue significativamente menor que el año anterior, lo que explica la reducción del déficit en cuenta corriente a menos de 47 mil millones de dólares, desde los 55 mil 700 millones en 1999. A su vez, como se ha indicado, la disminución del saldo comercial de bienes y servicios es consecuencia del desempeño de los saldos en el comercio de bienes, dado que los de la cuenta de servicios no se han alterado sustancialmente. Asimismo, las causas de la reducción del déficit de la región son atribuibles sobre todo al descenso del déficit en Argentina, al aumento del superávit en Colombia y Ecuador, y principalmente, al fuerte crecimiento del superávit en Venezuela.

En tanto, hubo un deterioro del saldo de bienes y servicios en Chile y Costa Rica, mientras que en El Salvador, México, Paraguay y República Dominicana se amplió el déficit acumulado. En México se incrementó el déficit de poco más de 7 mil millones a más de 10 mil millones de dólares entre 1999 y 2000, al mismo tiempo que en Brasil el saldo comercial se mantuvo estable en algo más de 8 mil millones de dólares (véase el cuadro II.8).

Por su parte, el balance de renta en general no mostró cambios significativos y se mantuvo en niveles elevados de casi 52 mil 500 millones de dólares. El pago de intereses, utilidades y dividendos, es decir, la remuneración del capital extranjero, dejó un saldo negativo de 18 mil millones de dólares para Brasil, relativamente constantes en términos nominales en los últimos tres años, y con una leve disminución al final de 2000. En Chile y Colombia aumentó el déficit por este concepto, en tanto que en Costa Rica, Venezuela y Panamá se observa una reducción de éste. En particular, en México se registró un incremento del déficit por el pago de utilidades, dividendos e intereses, que ha sido contrarrestado por los flujos derivados de transferencias corrientes, fundamentalmente compuestos de remesas de trabajadores en los Estados Unidos,⁶ pero que no han impedido la acumulación creciente de un déficit de cuenta corriente.

Empero, la participación del saldo de la cuenta corriente en el PIB se redujo para el conjunto de los países de la región, como resultado de tendencias divergentes según los países. Argentina, Brasil y México por sí solos

presentan un déficit de cuenta corriente superior al total del resto de la región, aunque tanto en Argentina como en Brasil se logró reducir la proporción del saldo en el PIB, mientras que en México se registró un leve aumento. Sin embargo, se observan mejoras notables para Ecuador y sobre todo para Venezuela, que además son los únicos dos países que presentan saldos positivos en la cuenta corriente por segundo año consecutivo, mientras que todas las otras naciones registran déficit en 2000. Las que muestran tasas más preocupantes son Bolivia (-7.2%), Costa Rica (-5.3%), Guatemala (-4.6%) y Nicaragua (-38.3%). Nicaragua, a su vez, presentó una fuerte baja de la proporción del déficit con relación al producto, volviendo al nivel de 1998, pese a lo cual éste alcanza un nivel inusualmente elevado para la región (véanse los cuadros II.9 y el gráfico II.2.)

4. Composición de las exportaciones por productos

En 2000, según los datos de comercio registrados por las aduanas, las exportaciones latinoamericanas y caribeñas de bienes equivalieron a cerca de 343 mil millones de dólares, es decir, un valor casi 10% inferior a lo recolectado por las instituciones que administran las cuentas externas de los países. No obstante, las tendencias captadas por las dos series de datos son similares: entre 1999 y 2000 se registra un incremento cercano al 20%, impulsado en gran medida por las exportaciones de México y de los grandes exportadores de petróleo, como Venezuela (véanse los cuadros II.10 y II.11). Al mismo tiempo, utilizando las categorías de la OMC para clasificar los productos exportados por los países de la región, se verifica que productos clasificados como equipos para oficinas y telecomunicaciones, principalmente productos electrónicos, así como el rubro de otras maquinarias y equipos de transporte, registraron aumentos significativos de 25% y 34%, respectivamente. Estos productos fueron casi integralmente destinados a los Estados Unidos, como se constata en los cuadros II.10 y II.11. Según se advierte en el gráfico II.3, las exportaciones hacia los Estados Unidos y México (posiblemente como país de tránsito para las exportaciones de Centroamérica hacia los Estados Unidos) contienen una proporción elevada de manufacturas.⁷

6 Las transferencias corrientes sumaron más de 19 mil millones de dólares, de los cuales los mayores recipientes fueron: México (6 700 millones de dólares); República Dominicana (1 900 millones de dólares); El Salvador (1 800 millones de dólares); Brasil (1 500 millones de dólares) y Ecuador (1 360 millones de dólares), según datos del FMI.

7 Como ha sido indicado, parte de la información estadística utilizada para el resto del capítulo está basada en COMTRADE, mientras que los

Cuadro II.8
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
COMPOSICIÓN DE LA CUENTA CORRIENTE, 1998-2000^a
(En millones de dólares)

Subregión/País	Bienes y servicios			Balance de renta			Saldo en cuenta corriente		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
América Latina^b	-54 322	-21 712	-13 551	-50 224	-52 373	-52 497	-87 965	-55 695	-46 732
Países del Mercado Común del Sur (Mercosur)									
Argentina	-7 576	-4 866	-1 766	-7 429	-7 852	-7 775	-14 708	-12 444	-9 361
Brasil	-16 714	-8 238	-8 271	-18 188	-18 848	-17 886	-33 444	-25 397	-24 636
Paraguay	-343	-291	-539	6	30	48	-160	-86	-315
Uruguay	-336	-451	-468	-199	-174	-216	-475	-551	-618
Chile	-2 632	1 350	878	-1 975	-1 881	-2 404	-4 144	-78	-988
Comunidad Andina									
Bolivia	-845	-678	-647	-162	-201	-259	-677	-556	-595
Colombia	-3 914	519	1 307	-1 717	-1 418	-2 429	-5 186	-20	-132
Ecuador	-1 702	1 190	1 211	-1 243	-1 336	-1 188	-2 169	955	1 383
Perú	-3 059	-1 216	-1 026	-1 488	-1 545	-1 595	-3 634	-1 817	-1 645
Venezuela	-1 214	5 137	14 656	-1 931	-1 518	-1 163	-3 253	3 689	13 350
México	-8 818	-7 382	-10 372	-13 284	-13 256	-14 018	-16 090	-14 325	-17 690
Mercado Común Centroamericano (MCCA)									
Costa Rica	-166	1 004	289	-467	-1 822	-1 218	-519	-716	-833
El Salvador	-1 424	-1 516	-1 920	-155	-283	-304	-79	-242	-411
Guatemala	-1 563	-1 549	-1 540	-140	-181	-183	-997	-1 015	-884
Honduras	-426	-772	-812	-209	-165	-144	-148	-200	-204
Nicaragua	-834	-1 195	-1 038	-185	-197	-200	-820	-1 092	-919
Panamá	-780	-800	-572	-555	-741	-521	-1 176	-1 376	-927
República Dominicana	-1 435	-1 302	-2 150	-890	-975	-1 030	-338	-429	-1 269
Haití	-542	-655	-770	-12	-13	-9	53	6	-39

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales del Fondo Monetario Internacional (FMI) y la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

^a No se presenta el saldo de transferencias corrientes, que también forma parte de la cuenta corriente, por no ser motivo de análisis en la presente sección. Para obtener una presentación completa de la cuenta corriente, se recomienda la revisión del Estudio económico 2000-2001 pp. 93 a 97.

^b Incluye 19 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

El impulso al comercio de equipos para oficinas y telecomunicaciones responde parcialmente a la fuerte demanda mundial por estos productos, así como por las inversiones de las empresas transnacionales en la región en operaciones de procesamiento de exportaciones

(maquila). Los productos manufacturados vinculados al transporte, y de manera más general, los bienes de capital, experimentan también un crecimiento dinámico en el comercio global. Sin embargo, a nivel mundial, la región aún exporta menos del 5% de estas dos categorías

datos utilizados en las secciones anteriores son calculados sobre la base de balance de pagos. Debido a esto, no son siempre compatibles. Esta edición del Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe utiliza la clasificación de la OMC con el propósito de hacer posible la comparación con las cifras de la OMC, sobre todo con aquellas para las otras regiones del mundo. El Anexo estadístico (CD-ROM) mantiene la clasificación utilizada en las ediciones anteriores.

Cuadro II.9

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: BALANCE COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS
Y BALANCE DE LA CUENTA CORRIENTE, 1998-2000**

(En porcentajes del Producto Interno Bruto)^a

Subregión/País	Balanza comercial de bienes y servicios			Balance de la cuenta corriente		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
América Latina^b	-2.8	-1.2	-0.7	-4.5	-3.2	-2.4
Países del Mercado Común del Sur (Mercosur)						
Argentina	-2.5	-1.7	-0.6	-4.9	-4.4	-3.3
Brasil	-2.1	-1.6	-1.4	-4.2	-4.8	-4.1
Paraguay	-4.0	-3.8	-7.2	-1.9	-1.1	-4.2
Uruguay	-1.5	-2.2	-2.3	-2.1	-2.6	-3.1
Chile	-3.6	2.0	1.2	-5.7	-0.1	-1.4
Comunidad Andina						
Bolivia	-10.0	-8.2	-7.8	-8.0	-6.7	-7.2
Colombia	-4.0	0.6	1.6	-5.2	0.0	-0.2
Ecuador	-8.6	8.7	8.9	-11.0	7.0	10.2
Perú	-5.4	-2.3	-1.9	-6.4	-3.5	-3.0
Venezuela	-1.3	5.0	12.2	-3.4	3.6	11.1
México	-2.1	-1.5	-1.8	-3.8	-3.0	-3.1
Mercado Común Centroamericano (MCCA)						
Costa Rica	-1.2	6.4	1.8	-3.7	-4.6	-5.3
El Salvador	-11.9	-12.2	-14.9	-0.7	-2.0	-3.2
Guatemala	-8.1	-8.5	-8.1	-5.1	-5.5	-4.6
Honduras	-8.1	-14.2	-13.7	-2.8	-3.7	-3.4
Nicaragua	-40.3	-54.0	-43.3	-39.6	-49.4	-38.3
Panamá	-8.3	-8.4	-5.7	-12.6	-14.4	-9.3
República Dominicana	-9.1	-7.5	-10.8	-2.1	-2.5	-6.4
Haití	-15.4	-16.4	-19.6	1.5	0.2	-1.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales proporcionadas por la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

^a Estimaciones sobre la base de cifras en dólares a precios corrientes.

^b Incluye a 19 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

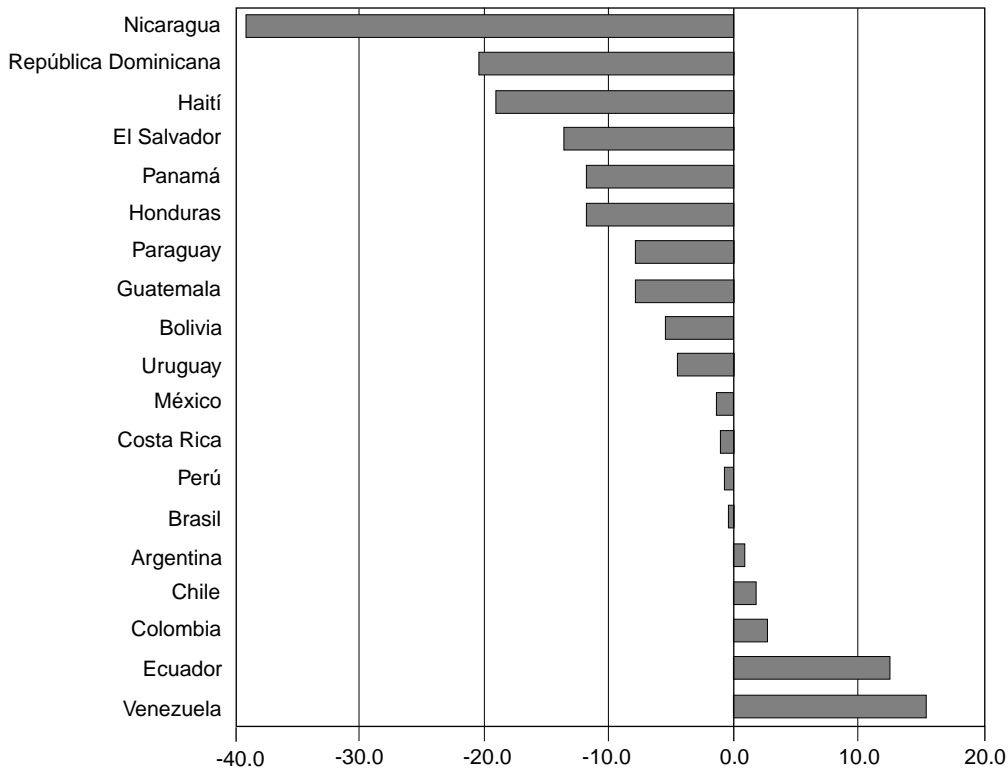
de productos, lo que contrasta con la importancia de estas industrias en el comercio global. Entre 1999 y 2000, el rubro maquinaria y equipo de transporte acrecentó su participación en las exportaciones mundiales de 43% a 45%, mientras que la participación de esos productos se mantuvo estable en las exportaciones regionales (35.5%) (véase el cuadro II.12a).

Otros productos que presentaron cierto aumento fueron el hierro y el acero (16%) –que siguieron la tendencia de los mercados mundiales y permitieron así una recuperación tras la contracción experimentada en el año

anterior–, los metales no ferrosos (18%), los productos químicos (17%), maquinaria y aparatos eléctricos (20%), productos de la industria automotriz (18.5%), y otros bienes de consumo (19%). En cambio, también de manera coherente con lo observado a nivel mundial, se observa el estancamiento de las exportaciones de productos agropecuarios (0.5%).

Los países de la región muestran una especialización en la exportación de productos primarios, en los que se concentra alrededor del 40% de sus envíos, mientras que la participación de éstos en las exportaciones

Gráfico II.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
SALDO COMERCIAL DE BIENES COMO PROPORCIÓN DEL PIB, 2000
(En porcentajes)



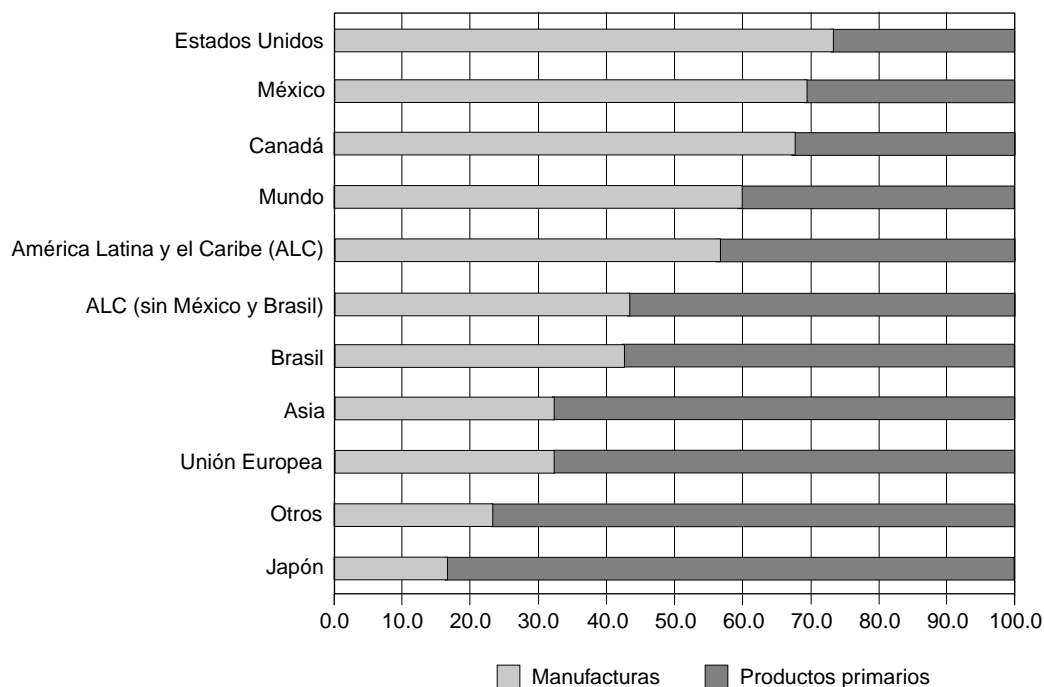
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información oficial del balance de pagos y cuentas nacionales de los países.

mundiales es del 18%.⁸ Por lo tanto, el conjunto de la región exporta 4.5% del total del comercio mundial de productos manufacturados, una participación inferior a la proporción que ocupa la región en el total de las exportaciones (6.1%). Es cierto que al comparar la estructura de las exportaciones entre 1995 y 2000, se observa una reducción en la participación de los productos primarios de 50% a 41% del total exportado, mientras que las manufacturas han aumentado de 49% a 58%. Desde 1996-1997, más de la mitad de las exportaciones de la región son manufacturas, aunque como es conocido, este promedio está sesgado por la composición de las exportaciones mexicanas (véase el cuadro II.12a).

En efecto, cuando se analizan las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe sin incluir Brasil y México, se observa una fuerte especialización en productos primarios –equivalente a 74% del total de exportaciones de este grupo de países, en 2000–, sobre todo productos alimenticios y combustibles. Es oportuno indicar que la primera categoría de estos productos ha enfrentado una reducción de la demanda en los mercados mundiales, incluso en un contexto de crecimiento del comercio. La contraparte de esta especialización es que menos de un cuarto de las exportaciones de estos países se compone de manufacturas, las que en conjunto tienen un crecimiento dinámico en el comercio mundial.

⁸ A diferencia de la clasificación utilizada por esta publicación en el Anexo estadístico y en las ediciones anteriores, en las categorías de la OMC los productos están clasificados por sus características físicas y no por las características productivas. No se hace diferencia entre agricultura y agroindustria, por ejemplo.

Gráfico II.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN DESTINO, 2000
(En tasas de variación anual)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

En contraste, Brasil y México exportan una proporción mucho mayor de manufacturas (57.5% y 83%, respectivamente), lo que tiene un considerable impacto en las cifras globales de la región (véase el cuadro II.12b). Por ejemplo, cerca del 35% de las exportaciones de la región están constituidas por maquinaria y equipo de transporte. Esta proporción baja a 13% cuando se excluye México, y a 6% cuando se omite Brasil. En otras palabras, estas dos naciones producen alrededor del 80% de las exportaciones de esta categoría de productos en la región.

Entre 1999 y 2000, las manufacturas disminuyeron en casi dos puntos porcentuales su participación en las exportaciones mexicanas, dado el incremento del valor de los embarques de combustibles, que pasaron de 7% a casi 10% del total. En cambio, las exportaciones de manufacturas de Brasil aumentaron su proporción de 53% a más de 57% en el mismo período, aunque los productos agropecuarios aún representen 28% del valor exportado por ese país.

En 2000, los productos clasificados como “maquinaria y equipo de transporte” correspondían a 28% del total exportado por Brasil y a 59% de las exportaciones mexicanas. Empero, existen claras diferencias entre los dos países en términos de concentración de mercados de destino, en el caso de México, y de mayor diversificación, en el de Brasil (véase el cuadro II.12b).

5. Composición de las importaciones por productos

En 2000, las importaciones de América Latina y el Caribe sumaron cerca de 362 mil millones de dólares, según fuentes de las aduanas, lo que refleja un crecimiento similar al de las exportaciones en un contexto de restablecimiento de la demanda en la región (véanse los cuadros II.13 y II.14). En efecto, como había sido señalado por ese país.

Cuadro II.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍA DE PRODUCTOS, 1999
(En millones de dólares)

Sector/País de destino	América Latina (AL) ^a	Brasil	México	Resto AL ^b	Canadá	Estados Unidos	Unión Europea	Japón	Asia	Otros	Mundo
Productos primarios	18 721	4 994	1 167	12 560	1 747	43 637	24 829	5 884	6 175	12 641	113 633
Productos agropecuarios	9 990	2 841	532	6 617	640	16 185	17 220	3 059	3 678	7 670	58 441
Productos alimenticios	9 050	2 560	455	6 034	594	13 771	15 485	2 508	2 900	7 306	51 615
Materias primas	940	281	77	582	45	2 414	1 735	551	778	364	6 827
Productos de las industrias extractivas	8 731	2 154	634	5 943	1 107	27 452	7 608	2 825	2 496	4 972	55 192
Minas y minerales	830	291	147	393	262	992	2 297	1 599	1 206	969	8 156
Combustibles	6 607	1 569	110	4 928	825	23 684	2 245	284	286	3 722	37 654
Metales no ferrosos	1 293	294	378	622	20	2 776	3 066	941	1 004	281	9 382
Manufacturas	26 063	3 825	1 786	20 452	2 598	119 966	11 272	995	3 416	2 950	167 259
Hierro y acero	1 457	95	224	1 168	177	2 880	1 045	228	709	297	6 823
Productos químicos	6 717	942	248	5 527	134	4 211	1 554	228	410	562	13 817
Otras semimanufacturas	4 445	347	195	3 902	163	8 430	1 562	93	677	476	15 846
Maquinaria y equipo de transporte	9 076	1 965	912	6 199	1 853	80 888	5 710	339	1 346	1 201	100 413
Maquinaria generadora de fuerza	108	13	7	89	46	2 459	109	3	28	52	2 805
Otra maquinaria no eléctrica	1 829	236	144	1 449	116	5 805	620	38	123	222	8 753
Máquinas de oficina y equipos para telecomunicaciones	1 098	61	109	928	407	26 309	1 200	257	1 025	268	30 565
Maquinaria y aparatos eléctricos	1 081	78	49	954	109	18 232	256	7	74	88	19 847
Productos de la industria automotriz	4 483	1 488	551	2 444	1 111	23 723	2 638	19	68	289	32 330
Otras maquinarias y equipo de transporte	478	90	53	336	64	4 361	886	15	28	282	6 114
Textiles	1 363	209	65	1 088	98	2 269	230	50	98	64	4 171
Prendas de vestir	648	37	24	587	49	8 497	185	9	28	216	9 632
Otros bienes de consumo	2 328	230	117	1 981	123	12 790	987	46	148	134	16 557
Otros productos	87	5	3	79	11	930	841	10	11	2 080	3 970
Total todos los sectores	44 870	8 824	2 956	33 090	4 355	164 533	36 942	6 889	9 602	17 671	284 863

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Total incluye a 25 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Belice, Barbados, Dominica, Granada, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago.

^b Excluye a Brasil y México.

Cuadro II.11

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍA DE PRODUCTOS, 2000
(En millones de dólares)

Sector/País de destino	América Latina (AL) ^a	Brasil	México	Resto AL ^b	Canadá	Estados Unidos	Unión Europea	Japón	Asia	Otros	Mundo
Productos primarios	24 070	6 457	1 248	16 364	1 801	57 979	25 330	6 060	7 516	14 002	136 759
Productos agropecuarios	10 135	2 913	572	6 650	672	15 870	15 478	2 809	4 038	7 031	56 036
Productos alimenticios	9 265	2 730	499	6 037	702	13 373	13 426	2 248	3 268	6 797	49 079
Materias primas	1 051	265	136	650	45	2 684	2 218	644	942	317	7 921
Productos de las industrias extractivas	13 928	3 620	681	9 627	1 086	41 950	9 344	3 211	3 227	6 883	79 629
Minas y minerales	869	267	98	504	275	961	2 295	1 736	1 364	1 253	8 753
Combustibles	11 578	2 937	76	8 566	795	37 926	3 806	358	550	5 119	60 134
Metales no ferrosos	1 583	343	488	752	17	2 553	2 984	1 033	1 248	477	9 900
Manufacturas	30 075	4 561	2 619	22 896	3 479	143 002	11 810	1 186	3 518	4 069	197 139
Hierro y acero	1 776	120	282	1 375	258	3 188	1 301	205	745	420	7 894
Productos químicos	7 541	1 145	283	6 113	120	4 868	1 928	232	546	677	15 914
Otras semimanufacturas	4 913	440	254	4 219	168	9 628	1 694	94	714	527	17 738
Maquinaria y equipo de transporte	11 097	2 336	1 540	7 222	2 653	98 442	5 568	543	1 208	2 024	121 535
Maquinaria generadora de fuerza	150	23	8	119	61	2 733	113	17	31	63	3 170
Otra maquinaria no eléctrica	1 918	265	186	1 467	190	6 670	674	57	163	315	9 987
Máquinas de oficina y equipos para telecomunicaciones	1 597	79	80	1 439	452	34 161	1 336	235	770	242	38 803
Maquinaria y aparatos eléctricos	1 331	124	86	1 122	154	21 915	326	48	90	109	23 975
Productos de la industria automotriz	5 746	1 762	1 122	2 862	1 712	28 594	2 132	20	86	766	39 685
Otras maquinarias y equipos de transporte	565	90	69	406	98	5 291	1 540	175	78	539	8 285
Textiles	2 027	261	119	1 647	117	3 160	354	59	181	112	6 011
Prendas de vestir	1 160	39	104	1 018	101	9 993	1 035	148	371	308	13 117
Otros bienes de consumo	3 075	418	255	2 403	204	16 241	1 496	237	399	329	21 988
Otros productos	1 002	185	181	636	157	2 438	1 910	332	641	2 011	8 491
Total todos los sectores	55 396	11 210	4 035	40 151	5 409	203 597	38 794	7 457	11 350	20 613	342 615

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Total incluye a 25 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Belice, Barbados, Dominica, Granada, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago.

^b Excluye a Brasil y México.

lado, esta recuperación de las importaciones tiene lugar tras la contracción de 1999, y fue más pronunciada para algunos países como México y Venezuela (véase el cuadro II.5a).

Existe una cierta simetría entre la composición de los productos importados y la de los exportados, aunque como se sabe, las importaciones latinoamericanas y caribeñas están constituidas mayoritariamente por artículos manufacturados. Los productos que presentaron mayor dinamismo son los que anteriormente fueron mencionados en cuanto a las exportaciones: combustibles y equipos para oficinas y telecomunicaciones (53% y 31%, respectivamente), confirmando en el segundo caso la importancia de las operaciones de maquila (véanse los cuadros II.13 y II.14). Las exportaciones de los bienes de la industria automotriz, maquinarias de oficina y equipos para telecomunicaciones crecieron a tasas superiores a las observadas en el comercio mundial. En contraste, las importaciones de la mayoría de las otras categorías de maquinaria y equipo de transporte se incrementaron a tasas más reducidas. Además, hubo una recuperación de las importaciones de hierro y acero, así como de las importaciones textiles (véase el cuadro II.15).

Al mismo tiempo, llama la atención que solamente el 10% de las manufacturas importadas por América Latina y el Caribe provengan de la región misma, en circunstancias que las importaciones intrarregionales corresponden al 15% de las importaciones totales. Por lo tanto, si bien los mercados regionales son importantes para el comercio de productos manufacturados, aún hay oportunidades que no han sido aprovechadas.

Conviene resaltar, tal como se observa en los cuadros II.15 y II.12a, que la estructura de las importaciones de la región por producto es bastante similar a la de las importaciones mundiales.⁹ En 2000, los productos manufacturados representaron alrededor del 80% de las importaciones de la región, y la proporción de los productos primarios fue ligeramente inferior a un 20%. De la misma manera, la analogía entre las importaciones regionales y las mundiales se mantiene a nivel más desagregado: los productos componentes del rubro “maquinaria y equipo de transporte” guardan proporciones equivalentes en las importaciones latinoamericanas y en las mundiales. Una excepción es el caso de los productos químicos, que tienen una participación mayor en las importaciones de América Latina y el Caribe que a nivel global.

6. Composición de las exportaciones y de las importaciones por mercados de origen y destino

La participación de las distintas regiones del mundo en el comercio exterior de América Latina y el Caribe entrega información que puede ser útil, por ejemplo, para evaluar los distintos beneficios que pueden resultar de la negociación de acuerdos comerciales con regiones específicas. De la misma manera, esta información permite analizar la evolución del comercio de la región ante perturbaciones externas y estimar el grado de vulnerabilidad de las economías regionales. El análisis que sigue incluye, en algunos casos, la presentación por separado de cifras para Brasil y México, por las razones que fueron expuestas anteriormente, es decir, debido a que estas dos naciones además de ser las principales economías y los mayores exportadores de la región, también presentan diferencias en cuanto al patrón exportador en comparación con la mayoría de los otros países de la región.

Principales regiones de destino de las exportaciones

En 2000, cerca del 60% de las exportaciones de la región tuvieron como destino los Estados Unidos, seguidos de la región misma (16%), con un quinto destinado a Brasil. Efectivamente, cuando se excluye a México del grupo de los exportadores, la proporción de los Estados Unidos se reduce a 32% mientras que la de América Latina y el Caribe aumenta a 29%. Asimismo, otros destinos como la Unión Europea (UE) subieron de 10% a 17%, y los países de Asia, de 5% a 10%, en las dos situaciones mencionadas (véase el cuadro II.12a y el gráfico II.4).

Como se advierte en los gráficos II.5a y II.5b, con excepción del Mercosur y Chile, los Estados Unidos representan un mercado al que se destinan más del 45% de las exportaciones de los países de América Latina, en circunstancias que en 2000 casi el 90% de los envíos de México se orientaron exclusivamente hacia esta dirección.

Además, los mercados de destino de las exportaciones de América Latina y el Caribe que presentan mayor demanda de productos manufacturados (medido según la participación de estos productos en el total de las exportaciones destinadas a cada mercado) son los Estados Unidos, Canadá y, dentro de América Latina, México, con participaciones de 70%, 64% y 65%, respectivamente. En contraste, las exportaciones a Japón, otros países

9 El cuadro II.12a presenta la composición de las exportaciones mundiales que se asume es la misma de las importaciones.

Cuadro II.12a

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES Y PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS, 1999 y 2000
(En millones de dólares y porcentajes)

Sector/País de destino	América Latina y el Caribe			América Latina y el Caribe (excluidos Brasil y México)			América Latina y el Caribe			Exportaciones mundiales			
	Porcentaje en el total		Crecimiento	Porcentaje en el total		Crecimiento	Porcentaje en exportaciones mundiales		Crecimiento	Porcentaje en el total		Crecimiento	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	
Productos primarios	39.9	40.7	4.1	22.8	72.1	74.4	4.5	24.4	11.7	13.8	19.2	17.9	4.6
Productos agropecuarios	20.5	17.1	-8.1	0.5	34.1	28.2	-10.6	-0.5	12.0	12.3	9.6	8.4	-3.0
Productos alimenticios	18.1	14.9	-9.4	-1.3	30.3	24.7	-11.8	-1.9	13.2	13.5	7.8	6.7	-4.0
Materias primas	2.4	2.3	3.1	13.9	3.8	3.5	0.3	10.6	7.3	7.7	1.9	1.8	-1.0
Productos de las industrias extractivas	19.4	23.6	21.3	46.4	38.0	46.3	23.2	46.7	11.5	15.1	9.6	9.4	12.0
Minas y minerales	2.9	2.8	-6.0	16.7	3.9	4.0	-2.9	21.7	17.2	20.2	0.9	0.8	-5.0
Combustibles	13.2	17.6	37.1	59.9	27.4	35.7	36.6	57.1	10.9	15.6	6.8	6.8	19.0
Metales no ferrosos	3.3	3.2	0.1	18.0	6.7	6.6	-1.1	18.7	10.5	10.9	1.8	1.8	-1.0
Manufacturas	58.7	58.0	8.4	18.8	25.6	23.3	-4.1	9.6	4.3	4.5	77.3	78.7	4.0
Hierro y acero	2.4	2.3	-16.1	15.8	2.0	2.1	-7.4	25.0	6.3	6.3	2.2	2.2	-11.0
Productos químicos	4.9	4.7	-1.2	17.1	6.2	6.0	-2.6	15.2	2.9	2.9	9.5	9.9	4.0
Otras semimanufacturas	5.6	5.2	3.3	13.1	4.7	4.3	-1.5	9.8	4.2	4.4	7.5	7.1	3.0
Maquinaria y equipo de transporte	35.2	35.5	13.3	21.1	7.7	6.4	-3.3	-0.3	4.6	4.8	43.2	45.1	5.0
Maquinaria generadora de fuerza	1.0	0.9	12.1	12.9	0.1	0.1	21.0	0.5	3.5	3.4	1.6	1.7	18.0
Otra maquinaria no eléctrica	3.1	2.9	4.9	13.0	1.0	0.8	-0.9	-1.1	2.3	2.2	7.7	8.1	...
Máquinas de oficina y equipos para telecomunicaciones	10.7	11.2	27.3	25.3	2.7	1.5	118.5	-31.5	4.2	4.5	14.4	15.2	10.0
Maquinaria y aparatos eléctricos	7.0	6.9	15.9	19.7	0.7	0.8	-17.4	26.3	7.9	8.0	5.0	5.3	...
Productos de la industria automotriz	11.3	11.2	3.7	18.5	2.4	2.5	-42.4	23.4	6.3	6.4	10.2	10.6	5.0
Otras maquinarias y equipo de transporte	2.1	2.4	11.6	34.1	0.7	0.6	34.2	13.3	2.8	3.4	4.3	4.3	1.0
Textiles	1.5	1.3	0.1	10.4	1.0	0.9	-15.9	8.2	3.1	3.4	2.7	2.4	-2.0
Prendas de vestir	3.4	3.1	13.4	11.7	1.7	1.5	-1.4	9.4	6.0	6.8	3.2	2.8	1.0
Otros bienes de consumo	5.8	5.7	6.8	18.9	2.3	2.2	-8.3	14.0	3.6	3.8	9.1	9.2	4.0
Otros productos	1.4	1.3	11.0	11.4	2.3	2.2	1.8	17.7	2.2	2.5	3.5	3.2	...
Total todos los sectores	284 863	342 615	6.7	20.3	100 598	121 140	2.1	20.4	5.7	6.1	100.0	100.0	3.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

Cuadro II.12b
BRASIL Y MÉXICO:
EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES, 1999-2000
(En millones de dólares y porcentajes)

Sector/País de destino	Brasil				México			
	Porcentaje en el total		Crecimiento		Porcentaje en el total		Crecimiento	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Productos primarios	44.3	39.7	-5.6	3.3	14.6	16.5	15.3	37.8
Productos agropecuarios	33.3	28.0	-6.4	-3.2	6.0	5.5	-0.5	11.7
Productos alimenticios	28.7	23.2	-8.9	-7.1	5.4	4.9	0.4	12.1
Materias primas	4.6	4.8	13.5	21.6	0.6	0.6	-7.4	8.4
Productos de las industrias extractivas	11.0	11.8	-3.4	22.9	8.6	11.0	29.7	56.0
Minas y minerales	7.0	6.9	-11.9	12.8	0.6	0.5	8.1	8.6
Combustibles	0.8	1.6	14.5	125.1	7.1	9.7	39.4	65.0
Metales no ferrosos	3.1	3.2	17.5	18.2	0.9	0.8	-10.2	13.8
Manufacturas	53.1	57.5	-7.3	24.6	85.1	83.4	16.1	19.5
Hierro y acero	6.5	6.6	-15.4	17.3	1.2	1.0	-25.6	2.2
Productos químicos	6.3	6.4	-5.5	18.1	3.3	3.2	4.0	19.0
Otras semimanufacturas	9.1	8.6	0.2	9.5	5.0	4.8	9.1	17.8
Maquinaria y equipo de transporte	23.7	28.1	-9.6	36.4	59.7	59.2	19.5	21.0
Maquinaria generadora de fuerza	0.7	0.7	-21.4	26.5	1.7	1.6	18.5	11.7
Otra maquinaria no eléctrica	5.0	4.8	-15.5	9.3	3.9	3.7	19.4	17.4
Máquinas de oficina y equipos para telecomunicaciones	2.8	4.3	25.9	76.7	19.4	20.5	22.2	28.5
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.5	1.6	-0.1	28.5	13.5	13.2	18.6	19.1
Productos de la industria automotriz	8.1	8.5	-25.8	21.1	19.1	18.4	19.6	17.7
Otras maquinarias y equipos de transporte	5.7	8.2	16.2	65.3	2.0	1.7	3.0	7.4
Textiles	1.7	1.6	-7.8	9.5	1.7	1.5	13.4	11.7
Prendas de vestir	0.4	0.5	-6.2	62.7	5.7	5.2	17.7	11.0
Otros bienes de consumo	5.5	5.6	1.2	16.9	8.5	8.4	12.0	20.3
Otros productos	2.6	2.7	14.5	23.5	0.3	0.1	86.6	-57.4
Total todos los sectores	48 011	52 283	-6.1	15.1	136 263	166 192	16.1	22.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

de Asia y la UE, se caracterizan por la predominancia de productos primarios (81%, 66% y 65%, respectivamente) (véase el gráfico II.3). Sin embargo, es necesario destacar que las cifras para los Estados Unidos están sobrestimadas debido a que incluyen las exportaciones del total del valor de los productos de maquila, lo que tiene una importancia particular en el caso de las exportaciones de México, El Salvador, Costa Rica, Jamaica y otros países de Centroamérica y del Caribe a este mercado.

El análisis de las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe, excluyendo a México, muestra una perspectiva bastante distinta. Para el total de los bienes que estos países exportaron, en 2000 el primer

destino sigue siendo los Estados Unidos, aunque representen solamente un 32%, mientras que América Latina participa con 29%, incluyendo a Brasil con 6% y a México con 2.3%. La UE está en el siguiente lugar (19%), y luego aparecen los países de Asia con 9.4%.

Principales regiones de origen de las importaciones

En 2000, la región importó poco más de la mitad de las importaciones totales desde los Estados Unidos (51%). En segundo lugar, están las importaciones intrarregionales, es decir, desde los países latinoamericanos y caribeños (15%), de los que aproximadamente

Cuadro II.13
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍA DE PRODUCTOS, 1999
(En millones de dólares)

Sector/País de destino	América Latina (AL) ^a	Brasil	México	Resto AL ^b	Canadá	Estados Unidos	Unión Europea	Japón	Asia	Otros	Mundo
Productos primarios	19 137	1 691	608	16 839	1 663	17 579	3 688	131	1 938	5 764	49 902
Productos agropecuarios	9 992	1 133	386	8 472	1 306	11 614	2 555	51	1 183	949	27 649
Productos alimenticios	8 954	941	319	7 694	1 210	9 081	2 153	11	824	624	22 856
Materias primas	1 038	193	68	777	96	2 533	402	40	360	325	4 794
Productos de las industrias extractivas	9 146	557	221	8 367	357	5 965	1 133	81	755	4 815	22 252
Minas y minerales	858	301	24	532	94	599	114	3	79	190	1 937
Combustibles	6 927	99	131	6 697	206	3 481	588	34	588	4 403	16 227
Metales no ferrosos	1 362	157	67	1 137	57	1 885	431	44	88	222	4 088
Manufacturas	26 774	9 015	4 117	13 642	4 396	130 239	45 076	12 148	18 729	8 262	245 625
Hierro y acero	1 666	649	173	843	139	1 972	1 346	533	310	636	6 602
Productos químicos	7 082	1 469	1 442	4 172	581	17 180	9 319	763	1 406	3 225	39 555
Otras semimanufacturas	4 379	1 457	468	2 454	760	15 141	4 106	749	1 366	547	27 048
Maquinaria y equipo de transporte	9 459	4 277	1 516	3 667	2 561	73 901	25 502	9 107	10 551	2 622	133 704
Maquinaria generadora de fuerza	128	64	21	44	101	3 113	1 265	362	152	240	5 361
Otra maquinaria no eléctrica	1 753	926	175	653	620	15 213	10 908	1 976	1 210	1 046	32 726
Máquinas de oficina y equipos para telecomunicaciones	1 559	611	687	261	583	23 240	3 304	2 244	5 798	529	37 257
Maquinaria y aparatos eléctricos	1 104	414	248	441	251	15 290	3 089	1 056	2 169	393	23 352
Productos de la industria automotriz	4 546	2 089	363	2 094	791	13 079	4 871	3 010	901	215	27 412
Otras maquinarias y equipos de transporte	369	172	22	175	214	3 966	2 066	460	323	200	7 596
Textiles	1 226	404	136	686	89	4 586	656	66	1 320	350	8 293
Prendas de vestir	611	86	31	495	19	3 675	330	5	768	246	5 656
Otros bienes de consumo	2 351	674	351	1 325	247	13 785	3 816	926	3 007	636	24 767
Otros productos	169	40	8	122	57	2 689	470	549	1 406	299	5 639
Total todos los sectores	46 081	10 745	4 733	30 603	6 117	150 508	49 234	12 829	22 073	14 325	301 166

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Total incluye 25 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Belice, Barbados, Dominica, Granada, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago.

^b Excluye a Brasil y México.

Cuadro II.14
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍA DE PRODUCTOS, 2000
(En millones de dólares)

Sector/País de destino	América Latina (AL) ^a	Brasil	México	Resto AL ^b	Canadá	Estados Unidos	Unión Europea	Japón	Asia	Otros	Mundo
Productos primarios	22 892	1 995	706	20 192	1 877	20 824	3 875	179	2 238	8 464	60 349
Productos agropecuarios	9 877	1 228	371	8 278	1 402	11 941	2 486	53	1 196	934	27 889
Productos alimenticios	8 767	1 022	278	7 466	1 281	8 872	2 035	11	743	594	22 303
Materias primas	2 020	203	108	1 708	121	3 185	456	42	453	514	6 790
Productos de las industrias extractivas	12 367	747	293	11 327	389	8 158	1 288	124	973	7 499	30 798
Minas y minerales	1 139	408	45	686	129	857	222	49	132	310	2 838
Combustibles	10 409	213	332	9 864	173	5 876	934	79	842	7 085	25 398
Metales no ferrosos	2 247	269	142	1 836	122	2 370	680	101	204	402	6 127
Manufacturas	29 043	10 653	4 065	14 325	5 420	158 713	43 584	13 845	24 491	9 649	284 746
Hierro y acero	2 037	727	261	1 050	172	3 130	1 432	787	524	1 066	9 148
Productos químicos	7 376	1 663	1 476	4 237	674	19 898	9 526	884	1 800	3 855	44 013
Otras semimanufacturas	4 533	1 608	404	2 521	871	19 152	4 320	1 072	1 791	612	32 352
Maquinaria y equipo de transporte	11 177	5 490	1 633	4 054	3 305	91 302	23 927	10 648	14 457	3 077	157 892
Maquinaria generadora de fuerza	143	66	27	50	123	3 181	1 067	437	231	237	5 419
Otra maquinaria no eléctrica	1 760	931	170	659	589	16 461	9 358	2 002	1 666	985	32 821
Máquinas de oficina y equipos para telecomunicaciones	2 148	1 059	773	316	965	29 325	4 054	2 736	8 057	781	48 065
Maquinaria y aparatos eléctricos	1 488	530	316	642	295	19 886	2 833	1 409	3 169	515	29 595
Productos de la industria automotriz	5 471	2 673	333	2 465	1 203	18 580	4 995	3 104	1 104	565	35 023
Otras maquinarias y equipos de transporte	946	396	214	336	203	6 094	2 486	1 214	779	461	12 181
Textiles	3 701	794	622	2 286	231	9 082	2 216	941	2 601	1 163	19 936
Prendas de vestir	1 535	154	83	1 298	120	4 441	669	8	1 156	288	8 217
Otros bienes de consumo	3 396	771	335	2 290	297	18 079	3 681	1 072	3 571	802	30 897
Otros productos	1 992	77	82	1 833	198	3 294	724	496	1 984	509	9 197
Total todos los sectores	55 528	13 053	5 290	37 185	7 519	185 430	49 449	15 377	29 472	19 356	362 131

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Total incluye 25 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Belice, Barbados, Dominica, Granada, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago.

^b Excluye a Brasil y México.

Cuadro II.15
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES REGIONALES
POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS, 1999 y 2000
(En millones de dólares y porcentajes)

Sector/País de destino	América Latina y el Caribe				América Latina y el Caribe (excluidos Brasil y México)			
	Porcentaje en el total		Crecimiento		Porcentaje en el total		Crecimiento	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Productos primarios	16.6	17.1	-6.0	24.3	20.4	22.6	-7.3	15.6
Productos agropecuarios	9.2	8.2	-12.4	7.9	12.0	11.7	-12.8	1.3
Productos alimenticios	7.6	6.7	-12.3	6.0	10.5	10.0	-12.6	-0.3
Materias primas	1.6	1.5	-12.7	17.0	1.5	1.7	-14.6	11.9
Productos de las industrias extractivas	7.4	8.9	3.3	44.7	8.4	10.9	2.1	36.0
Minas y minerales	0.6	0.7	-9.9	27.7	0.5	0.6	-28.0	9.6
Combustibles	5.4	6.9	8.3	53.1	6.9	9.3	10.8	40.7
Metales no ferrosos	1.4	1.3	-7.2	19.4	0.9	1.1	-23.4	16.9
Manufacturas	81.6	81.3	-3.6	19.9	78.2	77.0	-18.1	3.0
Hierro y acero	2.2	2.2	-26.8	23.2	2.8	2.8	-35.8	5.1
Productos químicos	13.1	12.4	-0.4	13.4	15.7	16.1	-6.8	7.1
Otras semimanufacturas	9.0	9.2	-0.1	22.6	9.2	9.1	-10.9	3.2
Maquinaria y equipo de transporte	44.4	44.5	-4.8	20.6	38.2	36.4	-23.7	-0.2
Maquinaria generadora de fuerza	1.8	1.5	-1.8	1.7	1.7	1.4	-20.5	-15.2
Otra maquinaria no eléctrica	10.9	9.4	-10.2	3.7	11.0	9.6	-23.9	-8.9
Máquinas de oficina y equipos para telecomunicaciones	12.4	13.5	7.6	31.2	9.4	9.9	-12.4	10.6
Maquinaria y aparatos eléctricos	7.8	8.0	1.7	24.3	4.3	4.3	-21.4	5.7
Productos de la industria automotriz	9.1	10.0	-17.9	32.5	8.8	8.7	-38.5	3.4
Otras maquinarias y equipos de transporte	2.5	2.1	1.2	0.8	2.9	2.5	2.0	-12.2
Textiles	2.8	2.8	10.1	23.3	2.4	2.6	-15.6	13.2
Prendas de vestir	1.9	1.7	-10.6	11.9	1.7	1.9	-17.5	16.7
Otros bienes de consumo	8.2	8.4	-0.2	23.2	8.2	8.1	-8.8	3.0
Otros productos	1.9	1.5	10.2	-1.0	1.4	0.5	67.6	-65.9
Total todos los sectores	301 166	362 131	-3.8	20.2	107 463	112 409	-15.5	4.6

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

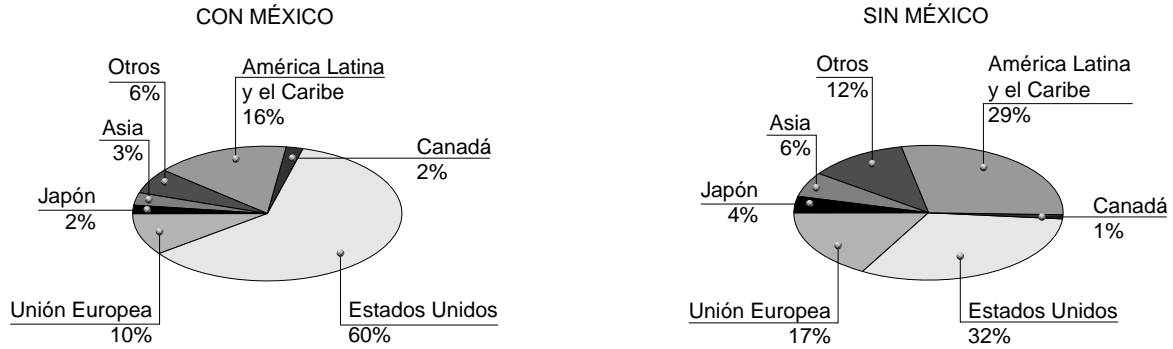
un cuarto se origina en Brasil y la décima parte en México. A continuación, la UE representa casi 14%; un conjunto de 11 países de Asia, 8%; y Japón, que no está incluido en este grupo, 4.2% (véase el cuadro II.14). Cuando se excluye a México, los Estados Unidos representan solamente 27%, mientras que en el conjunto de los países de la región se origina el 30% de las importaciones del subgrupo (véase el gráfico II.6).

El análisis de la composición de las importaciones muestra que más de tres cuartas partes de las importaciones de la región están compuestas de productos ma-

nufacturados. Además, los países de América Latina y el Caribe tienen dos fuentes claramente diferenciadas en términos de dirección de comercio y productos. Por una parte están las importaciones desde los países de la región, excluyendo a México y Brasil, constituidas principalmente por productos primarios (54%). Por otra parte, están las importaciones desde prácticamente todas las otras regiones del mundo, y también desde Brasil y México, que son intensivas en manufacturas, con proporciones superiores a 70% en casi todos los casos (véanse los cuadros II.13 y II.14).

Gráfico II.4

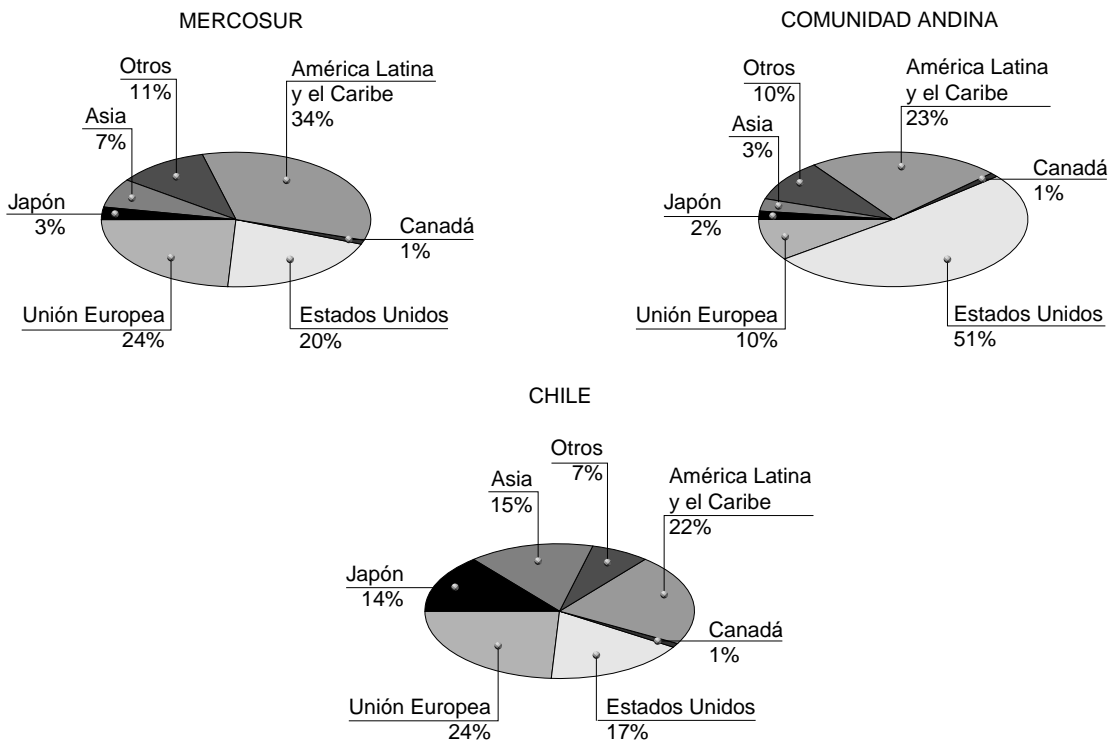
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES, 2000**
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

Gráfico II.5a

**MECADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR), COMUNIDAD ANDINA Y CHILE:
PRINCIPALES DESTINOS DE SUS EXPORTACIONES, 2000**
(En porcentajes)

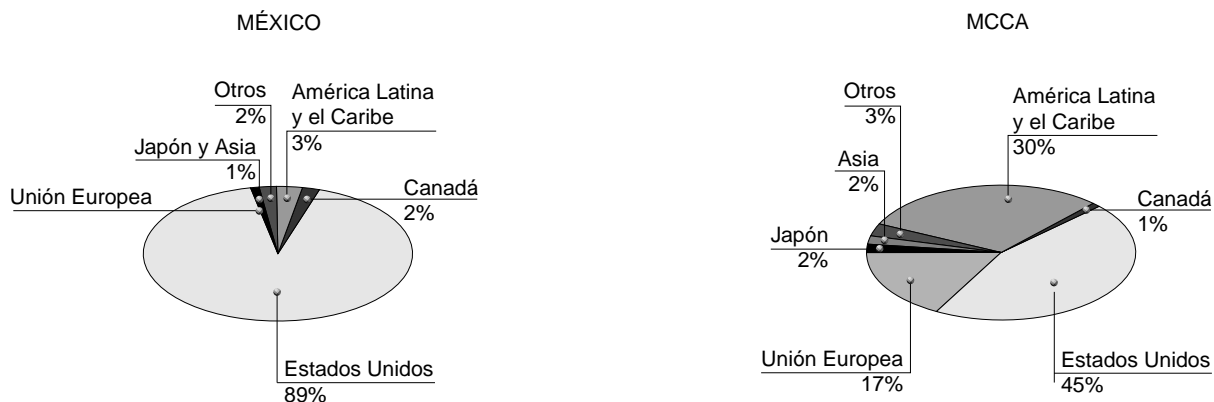


Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

Gráfico II.5b

**MÉXICO Y MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA):
PRINCIPALES DESTINOS DE SUS EXPORTACIONES, 2000**

(En porcentajes)

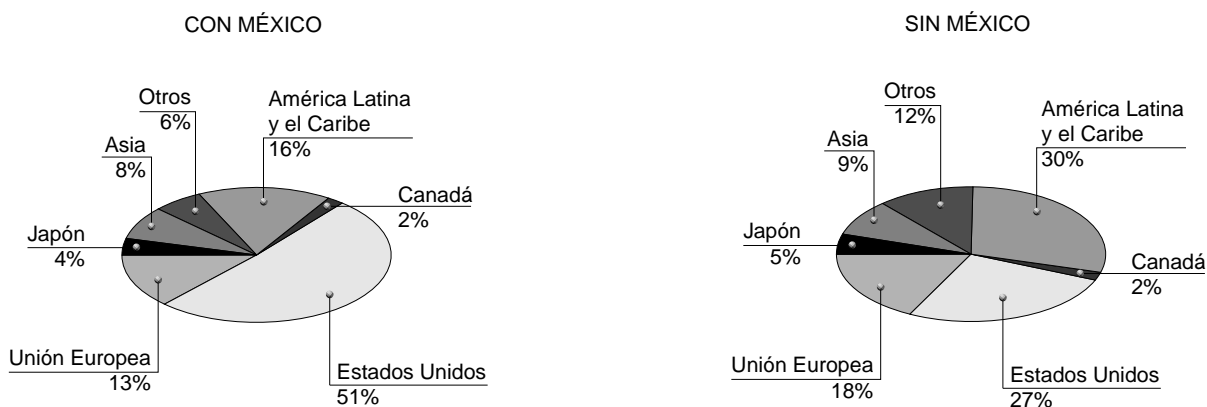


Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

Gráfico II.6

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES, 2000**

(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

C. Características del comercio intrarregional de América Latina y el Caribe en 2000

Todos los países de América Latina y el Caribe han incluido los mercados de la región en sus esfuerzos por mejorar la inserción de sus economías en los mercados internacionales, negociando acuerdos de libre comercio bilaterales y plurilaterales. Además, a lo largo de varias décadas, los gobiernos de la región –con excepción de Chile y México– han intentado profundizar la integración regional de sus economías, mediante el establecimiento de uniones aduaneras imperfectas, que han impulsado en distintas medidas el crecimiento del comercio intrazonal. Asimismo, la integración regional ha permitido la articulación de posiciones conjuntas de los países miembros en el marco de negociaciones con terceros países o grupos de países, como por ejemplo, las que buscan establecer el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o las que países y grupos de países desarrollan con la UE (véase el capítulo IV).

Esta sección presenta las características principales del comercio de los países de la región desde la perspectiva de las exportaciones en los acuerdos de integración, es decir, de los países de la CARICOM, de la Comunidad Andina, del MCCA y del Mercosur, con un énfasis en el comercio intrarregional. Al final de la sección, se muestran los casos de Chile y México, que no están integrados como miembros plenos de ningún acuerdo de integración.¹⁰

1. Comunidad del Caribe (CARICOM)

En 2000, las exportaciones totales de los países de la CARICOM sumaron algo más de 6 mil millones de dólares, con un aumento de 18% en relación con el año anterior. Este crecimiento responde en gran parte al incremento del valor de las exportaciones de combustibles de Trinidad y Tabago, principal exportador de la región. De esta manera, creció el dinamismo del comercio exterior de la región en comparación con el período anterior, durante el cual las exportaciones tuvieron un crecimiento inferior al 11%. En los últimos tres años, el comercio en el interior de la CARICOM ha permaneci-

do en cerca de 18% respecto de las exportaciones totales de los países miembros, aunque esta proporción se ha reducido ligeramente de 1998 a 2000 (de 18.5% a menos de 18%) (véase el cuadro II.16).

En 1997, el año más reciente para el que hay información en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (BADECEL) sobre origen y destino de los flujos de comercio para esta región, el 17% de las exportaciones eran dentro del bloque de integración, y estaban constituidas esencialmente por productos primarios (63%), de los que poco más de la mitad eran combustibles. El comercio intrarregional, aun si se considera que los países participantes son economías de servicios, se caracteriza por presentar una menor participación de bienes primarios que en las exportaciones al resto del mundo (63% comparado con 70% de estas últimas). Trinidad y Tabago es el principal exportador de la CARICOM, ya que en esta nación se origina casi la mitad del total de las exportaciones de bienes y casi tres cuartos de las exportaciones en el interior del bloque. A continuación se ubica Jamaica, con un cuarto de las exportaciones totales y un tercio de las exportaciones al mundo, pero solamente con un 5% de las exportaciones dentro de la CARICOM.

Al tomar un número más reducido de países sobre los que existe información actualizada, se verifica que el comercio intrarregional en 2000 creció a tasas elevadas, aunque el comercio exterior de la región fue aun más dinámico, con incrementos de 28% y 36.5%, respectivamente. En estos datos, son las exportaciones petroleras de Trinidad y Tabago las que determinan el promedio final (véase el cuadro II.17).

2. Comunidad Andina de Naciones (CAN)

En 2000, las exportaciones intrarregionales de la Comunidad Andina alcanzaron aproximadamente el 9% del total de las exportaciones de los países miembros, manteniéndose en el mismo nivel de 1999 e inferior a los años anteriores. Esa reducción del intercambio intrazonal

¹⁰ Hay también otros países de la región –como por ejemplo, República Dominicana– que no son miembros de un acuerdo de integración regional, pero que no se pueden incluir en esta sección debido a que la información estadística está incompleta.

Cuadro II.16

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EXPORTACIONES TOTALES Y POR ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

Agrupación/Año	1990	1995	1998	1999	2000	Enero-septiembre	
						2000	2001 ^a
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)							
1 Exportaciones totales ^b	112 694	167 192	251 345	264 235	332 565	229 738	227 310
Porcentaje de crecimiento anual	10.6	36.8	-1.6	5.1	25.9	23.3	-1.1
2 Exportaciones a la ALADI	12 302	28 168	43 231	34 776	43 195	31 437	31 700
Porcentaje de crecimiento anual	13.2	26.2	-5.0	-19.6	24.2	24.9	0.7
3 Porcentaje exportaciones intra ALADI (2:1) (%)	10.9	16.8	17.2	13.2	13.0	13.7	13.9
Comunidad Andina							
1 Exportaciones totales	31 751	33 706	38 896	44 603	60 709	42 740	39 358
Porcentaje de crecimiento anual	30.2	13.6	-16.5	14.7	36.1	31.4	-7.9
2 Exportaciones a la Comunidad Andina	1 324	3 472	5 411	3 940	5 370	3 794	4 224
Porcentaje de crecimiento anual	31.0	21.5	-3.7	-27.2	36.3	35.9	11.3
3 Porcentaje exportaciones intracomunitarias (2:1) (%)	4.2	10.3	13.9	8.8	8.8	8.9	10.7
Mercado Común del Sur (Mercosur)							
1 Exportaciones totales	46 403	61 890	80 227	76 305	85 692	64 788	68 445
Porcentaje de crecimiento anual	-0.3	13.9	-2.9	-4.9	12.3	18.0	5.6
2 Exportaciones al Mercosur	4 127	12 048	20 027	15 164	18 078	13 245	11 994
Porcentaje de crecimiento anual	7.3	17.8	-2.2	-24.3	19.2	18.8	-9.4
3 Porcentaje exportaciones intra Mercosur (2:1) (%)	8.9	19.5	25.0	19.9	21.1	20.4	17.5
Mercado Común Centroamericano (MCCA)							
1 Exportaciones totales	3 907	5 496	11 077	11 633	11 242	8 890	7 690
Porcentaje de crecimiento anual	9.2	7.2	19.4	5.0	-3.4	4.2	-13.5
2 Exportaciones al MCCA	624	1 228	2 242	2 333	2 545	1 947	2 060
Porcentaje de crecimiento anual	8.9	6.0	20.3	4.1	9.1	11.3	5.8
3 Porcentaje exportaciones intra MCCA (2:1) (%)	16.0	22.3	20.2	20.1	22.6	21.9	26.8
Comunidad del Caribe (CARICOM)^c							
1 Exportaciones totales	3 634	4 113	4 651	5 182	6 132
Porcentaje de crecimiento anual	11.6	3.1	-0.8	11.4	18.3
2 Exportaciones a la CARICOM	469	521	859	957	1 087
Porcentaje de crecimiento anual	2.9	2.6	9.4	11.4	13.6
3 Porcentaje exportaciones intra CARICOM (2:1) (%)	12.9	12.7	18.5	18.5	17.7
América Latina y el Caribe^d							
1 Exportaciones totales	120 572	177 336	267 073	281 050	349 939	243 074	238 800
Porcentaje de crecimiento anual	6.5	32.6	-0.8	5.2	24.5	23.1	-1.8
2 Exportaciones a América Latina y el Caribe	16 802	35 065	51 674	42 624	57 858	37 854	38 100
Porcentaje de crecimiento anual	8.2	20.1	-5.6	-17.5	35.7	21.9	0.7
3 Porcentaje intrarregional/Total (2:1) (%)	13.9	19.8	19.3	15.2	16.5	15.6	16.0

Fuente : CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información oficial.

^a Cifras preliminares.

^b A partir de 1992 incluye las exportaciones de maquila de México.

^c Incluye a Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago.

^d Incluye a la ALADI, el MCCA, Barbados, Guyana, Jamaica, Panamá y Trinidad y Tabago, con informaciones oficiales de las respectivas agrupaciones subregionales (Mercosur, Comunidad Andina, MCCA, y los países más representativos de la CARICOM, razón por la que los datos difieren de los que se pueden obtener agregando los datos de los cuadros previos.

Cuadro II.17

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
COMERCIO INTRA Y EXTRARREGIONAL POR AGRUPACIÓN, 1999 y 2000
(En tasas de crecimiento)

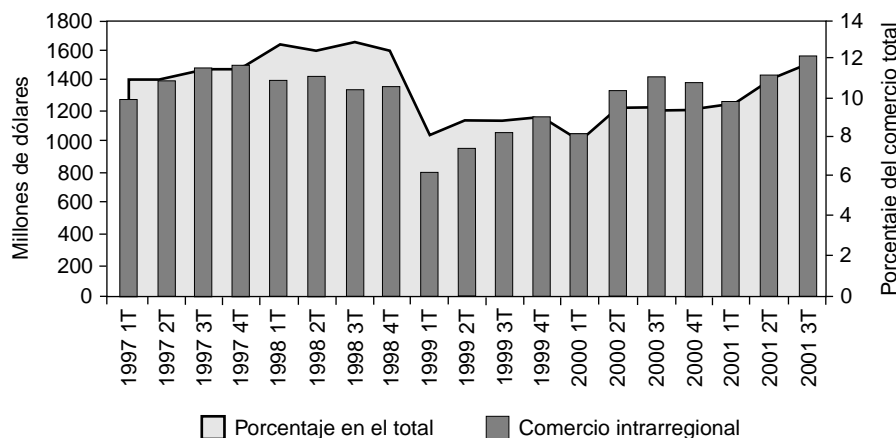
Agrupación	Comercio intrarregional				Comercio extrarregional			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Mercosur^a	-24.3	19.2	-24.6	12.4	-3.0	13.5	-14.4	6.0
Argentina	-24.9	18.8	-20.7	9.3	-4.4	10.7	-18.0	-11.7
Brasil	-23.7	14.5	-28.6	16.2	-2.4	15.3	-12.2	13.5
Paraguay	-42.1	79.9	-34.8	18.3	-10.4	-26.7	-33.6	11.8
Uruguay	-34.3	1.6	-11.4	3.9	-0.6	3.4	-12.2	2.8
Comunidad Andina	-27.2	36.3	-19.6	30.3	17.4	31.3	-20.5	5.7
Bolivia	-8.0	6.0	-10.2	1.7	10.4	3.4	-22.8	0.6
Colombia	-22.7	31.4	-24.2	12.1	14.7	9.8	-27.9	7.7
Ecuador	-12.3	37.9	-37.4	37.4	8.6	4.8	-47.7	8.3
Perú	-26.8	26.5	-12.7	39.5	7.5	11.3	-17.7	5.3
Venezuela	-37.7	30.2	-2.6	48.0	24.9	55.7	-5.1	4.6
MCCA^b	4.1	9.1	3.8	14.2	11.9	-2.3	-0.9	6.1
Costa Rica	-40.1	7.9	-4.0	3.5	36.2	-14.8	-4.0	0.6
El Salvador	1.7	18.1	6.4	28.8	-16.1	11.8	-0.7	19.4
Guatemala	5.5	3.2	-20.2	26.8	-9.0	12.9	0.7	4.9
Honduras	-18.3	39.4	2.7	9.8	-22.7	42.2	3.3	9.9
Nicaragua	123.7	13.2	50.0	-5.5	-25.5	28.0	1.5	2.2
Comunidad del Caribe	7.7	27.7	12.0	13.1	13.4	36.5	-5.0	12.5
Barbados	1.8	0.0	0.1	40.8	-0.6	-6.5	5.2	2.4
Dominica	14.4	-0.1	-1.3	19.8	-22.8	-3.2	-2.7	7.9
Jamaica	-5.4	4.0	18.3	9.0	-4.8	5.3	-5.2	10.1
Saint Kitts y Nevis	-6.5	113.0	-2.2	31.9	-15.6	11.1	2.1	27.3
Santa Lucía	15.0	-9.4	8.7	-1.1	-3.9	-24.1	7.9	-1.4
Trinidad y Tabago	9.5	35.3	23.9	-4.8	30.3	58.6	-10.1	21.9
San Vicente y las Granadinas	-6.0	-3.6	-0.4	4.2	-2.3	-2.6	6.1	-26.7
Chile	-4.0	16.7	-5.3	32.3	8.1	16.6	-23.8	13.6
México	-30.9	21.0	13.4	49.0	18.3	22.0	13.4	34.1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información extraída de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Mercado Común del Sur.

^b Mercado Común Centroamericano.

Gráfico II.7
COMUNIDAD ANDINA:
COMERCIO INTRARREGIONAL POR TRIMESTRES, 1997-2001
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales.

responde al crecimiento de las exportaciones totales en 36%, principalmente debido al aumento de los envíos desde Venezuela. El promedio de incremento del comercio intrarregional superó ligeramente al del extrarregional, 36% y 31%, respectivamente, sobre todo como resultado de la expansión de las exportaciones de Colombia, Ecuador y Perú (véanse los cuadros II.16 y II.17).

La evolución trimestral del comercio en el interior de la Comunidad Andina señala una pronunciada contracción del intercambio entre los cinco países en el primer trimestre de 1999, y un repunte del crecimiento a partir del trimestre posterior, alcanzando en el segundo trimestre de 2000 los niveles previos a la crisis financiera. Colombia exporta el 42% de las exportaciones intrarregionales de la Comunidad, seguido de Venezuela (31%), Ecuador (13%), Perú (8%) y Bolivia (6%) (véanse el cuadro II.18 y el gráfico II.7).

Según datos de la BADECEL, las exportaciones de Bolivia a los otros países miembros del esquema regional se componen principalmente de productos primarios (91%), más precisamente de productos alimenticios (84%).¹¹ De igual modo, para Ecuador, las exportaciones a la Comunidad Andina están compuestas en su ma-

yoría de productos primarios, fundamentalmente combustibles (36%) y productos alimenticios (22%), al mismo tiempo que exporta un 40% de productos manufacturados, cifra que baja a 4% en las exportaciones hacia fuera del grupo subregional. De hecho, las exportaciones extrazonales se concentran especialmente en combustibles (53%) y productos alimenticios (39%).

Por el contrario, Colombia exporta sobre todo manufacturas a los otros países comunitarios (76% de sus exportaciones a la Comunidad), con una participación importante de productos químicos (23%), pero también de otros rubros, por ejemplo, de la industria automotriz (10%). En efecto, en Colombia se origina más del 50% del comercio intrazonal de manufacturas, con una proporción relativamente significativa de maquinarias y equipo de transporte (66%), así como el 85% del intercambio en prendas de vestir. Esta estructura presenta un claro contraste con las exportaciones de Colombia fuera de la Comunidad Andina, que tienen la estructura exactamente inversa, es decir, 76% de ellas están constituidas por productos primarios, principalmente combustibles (50%) y productos alimenticios (20%).

Asimismo, las exportaciones de Perú a los países

¹¹ Para Bolivia, las exportaciones fuera de la Comunidad Andina presentan una mayor participación de manufacturas que las del comercio intrarregional (32% comparado con 9%). Esto se debe en gran parte a la inclusión en las exportaciones de bienes de los pagos por el arriendo (leasing) de las aeronaves utilizadas por las compañías de aviación de Bolivia.

Cuadro II.18
**COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO INTRARREGIONAL TRIMESTRAL,
1998-2001**

(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

País	1998	1999				2000				2001			Crecimiento 2001 ^a		
	1° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	1° T	2° T	3° T
Bolivia	83	49	68	63	111	55	87	92	71	67	95	97	22.7	8.9	5.9
Colombia	469	338	402	452	442	447	511	584	624	562	651	792	25.7	27.5	35.7
Ecuador	127	91	95	120	139	141	184	210	127	193	235	185	36.5	27.6	-11.8
Perú	94	85	78	91	94	101	104	117	124	120	133	128	19.4	28.8	9.1
Venezuela	578	232	306	324	358	312	438	412	432	314	304	346	0.7	-30.6	-16.1
Total	1351	795	949	1049	1144	1056	1324	1414	1379	1257	1419	1548	19.0	7.2	9.4

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información obtenida de la página Web de la Comunidad Andina (<http://www.comunidadandina.org>).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

del acuerdo regional presentan una diversificación mayor, con 52% de productos manufacturados, en los que existe una importante participación de productos químicos (18%) y de textiles (8%), mientras que los productos primarios se componen de productos alimenticios (16%) y de metales no ferrosos (26%). En cambio, los productos primarios dominan las exportaciones a terceros países (64%), nuevamente debido a los productos alimenticios (25%), menas y minerales (13%), y metales no ferrosos (20%). Los productos químicos tienen una participación muy baja (menos del 2%) en las exportaciones extrazonales, al igual que los textiles (cerca de 2%), lo que pone en evidencia el carácter regional de estas industrias. En contraste, las prendas de vestir—solamente con 2% de las exportaciones intrarregionales—representan más del 7% de las exportaciones hacia fuera de la región y alrededor de la mitad de las exportaciones colombianas de manufacturas.

Venezuela, a su vez, también divide sus exportaciones intrarregionales en dos partes bastante similares de exportaciones de manufacturas y de productos primarios (51% y 49%), mientras que las exportaciones extrarregionales son esencialmente combustibles (89%), con una escasa participación de manufacturas (6.5%). Los combustibles también dominan las exportaciones intrarregionales (36%), junto con los productos alimenticios (8.5%) y los metales no ferrosos (4.3%). En cuanto a las manufacturas exportadas a los demás países andinos, se destacan los petroquímicos, así como tam-

bién los productos de hierro y acero. De hecho, en Venezuela se origina el 83% de las exportaciones intrarregionales de esta última industria.

3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)

En 2000, las exportaciones intrarregionales de los países miembros del MCCA equivalieron al 23% del total de sus exportaciones, una proporción superior a la de 1999 (20%) (véase el cuadro II.16).¹² El Salvador es el principal país de origen de las exportaciones intrarregionales, con más de 29%, seguido de Guatemala (27%), Costa Rica (25%), y luego Honduras (12%) y Nicaragua (5.5%). Como se advierte en los cuadros II.17 y II.19, las tasas de incremento de las exportaciones de Costa Rica y El Salvador dirigidas a la zona fueron más elevadas que las de las extrazonales. Los datos indican que las exportaciones intrarregionales se mantuvieron en expansión, mientras que se redujeron los embarques hacia otros países (véanse los cuadros II.16 y II.19 y el gráfico II.8). No obstante, las cifras deben ser vistas con cautela, primero porque las aduanas no hacen diferencia entre destino final y puerto de tránsito; y segundo porque los datos no incluyen correctamente las operaciones de maquila, que representan una parte significativa de las exportaciones de El Salvador, por ejemplo, hacia los Estados Unidos.

12 El comercio intrarregional del MCCA puede estar sobrestimado, debido a que en ocasiones se incluyen algunos flujos de comercio de bienes que en realidad están destinados a México y los Estados Unidos, pero que transitan a través de un país del acuerdo.

Cuadro II.19

**MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA):
COMERCIO INTRARREGIONAL TRIMESTRAL, 1998-2001**
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

País	1998	1999				2000				2001 ^a			Crecimiento 2001 ^b		
	4° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	1° T	2° T	3° T
Costa Rica	144	121	129	138	152	139	159	159	175	165	167	100	18.3	5.0	-37.2
El Salvador	106	168	132	99	97	255	199	149	146	184	179	179	-28.0	-10.4	19.9
Guatemala	194	141	150	148	154	161	174	170	176	209	228	244	29.7	31.3	44.0
Honduras	43	75	74	60	53	84	87	69	61	95	93	75	12.6	6.7	8.5
Nicaragua	25	36	32	27	25	42	37	31	29	46	44	54	10.3	18.1	71.5
MCCA	444	542	517	471	480	692	667	588	598	698	711	651	0.9	6.6	10.8

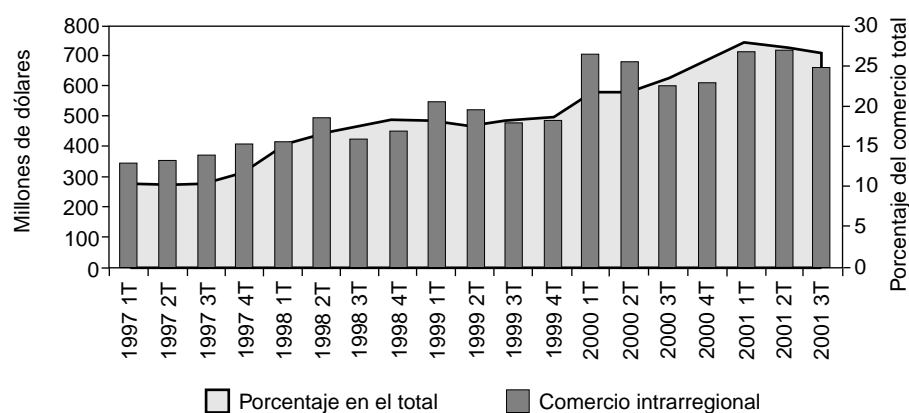
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de la información obtenida de: Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics, varios años, y de fuentes oficiales de los respectivos países.

^a Cifras preliminares.

^b Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico II.8

**MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA):
COMERCIO INTRARREGIONAL POR TRIMESTRES, 1997-2001**
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales.

Las exportaciones intrarregionales de Costa Rica se componen principalmente de productos manufacturados (71%) y alimenticios (27%). Entre las manufacturas se encuentran los productos químicos (23%), otras semimanufacturas (21%) y maquinaria y aparatos eléctricos (8.3%). Casi 90% de las exportaciones de esta nación se dirigen a terceros países, pero el MCCA es un destino importante para productos como hierro y acero, textiles

y productos químicos. Al mismo tiempo, Costa Rica es una excepción en Centro y Sudamérica, ya que sus exportaciones hacia fuera de la región también se componen básicamente de productos manufacturados (65%). Esto obedece en gran parte a los cambios tras la instalación de la planta de Intel en el país, con lo que las exportaciones de maquinarias de oficina y equipos para telecomunicaciones representan el 35% de las exportaciones

extrazonales, seguidas por las prendas de vestir (7.7%).¹³

El Salvador, por su parte, exporta principalmente productos manufacturados a los países del MCCA (66%), con una participación relevante de los productos químicos (18%), mientras que los productos alimenticios (23%) predominan en las exportaciones de productos primarios (23%).¹⁴ Entretanto, los envíos a terceros se componen de productos primarios (71%), también esencialmente alimentos (66%).

De la misma manera, 66% de las exportaciones de Guatemala con destino a las otras naciones del acuerdo son productos manufacturados, con una participación preponderante de los productos químicos (26%), mientras que las exportaciones de productos primarios también se componen fundamentalmente de alimentos (31%). Entretanto, las exportaciones fuera del MCCA son sobre todo productos primarios (83%), principalmente alimentos (67% del total de las exportaciones).

Honduras, en tanto, exporta al MCCA alrededor de 55% de productos manufacturados, con una participación gravitante de los productos químicos (26%), mientras que las exportaciones de productos primarios se componen casi totalmente de alimentos. En cuanto a las exportaciones a otras naciones, dos tercios son alimentos, y alrededor de un cuarto manufacturas. A su vez, las exportaciones de Nicaragua, tanto intra y extrarregionales están constituidas básicamente por productos primarios (80% y 92%, respectivamente), sobre todo alimentos (71% y 90%).

4. Mercado Común del Sur (Mercosur)

En 2000, las exportaciones intrarregionales de los países del Mercosur correspondieron a cerca del 21% de sus exportaciones. Si bien esta participación en el total de las exportaciones es prácticamente la misma observada en 1999 (20%), se mantiene la tendencia a la baja desde el máximo de 25% observado en 1998 (véase el cuadro II.16). Las exportaciones hacia el Mercosur aumentaron en un 19% en 2000, recuperándose de la contracción de 24% del año anterior (véase el cuadro II.17). En tanto, las exportaciones totales crecieron en 12%, una mejoría parcial de la reducción de 5% en el 2000. Argentina y Brasil, al ser las economías más grandes del Mercosur, originan alrededor del 90% de las exporta-

ciones intrarregionales (47% y 43.5%, respectivamente), mientras que Uruguay participa con menos de 6% y Paraguay con menos de 3.5%.

Los datos trimestrales indican que a pesar del repunte del crecimiento del intercambio dentro del Mercosur a partir del cuarto trimestre de 1999, no se ha vuelto a los altos niveles de participación del comercio intrazonal que existieron en 1997-1998 (véanse el cuadro II.20 y el gráfico II.9).

Casi la mitad de las exportaciones argentinas dentro del Mercosur se componen de productos manufacturados, de los cuales los productos de las industrias automotriz y química equivalen a más del 65%, lo que junto con las cifras de comercio de Brasil y Uruguay deja en evidencia el patrón de especialización del intercambio intraindustrial en el comercio de estos rubros dentro del Mercosur. También se destacan, en cuanto a las exportaciones a Brasil, los productos alimenticios (27%) y los combustibles (22%). En cambio, las exportaciones argentinas hacia fuera del Mercosur están constituidas principalmente por productos primarios (73%), dos tercios de los cuales son productos alimenticios y un quinto combustibles. El peso de los productos químicos y material de transporte en las exportaciones argentinas hacia terceros países es aún bastante reducida (5% y 2%). En realidad, casi el 80% de las exportaciones de la industria automotriz de esta nación son dentro del bloque, casi exclusivamente con destino a Brasil.

Brasil, como ha sido indicado anteriormente, es un gran exportador de productos manufacturados y los demás países de la región constituyen importantes mercados para sus industrias: más del 80% de sus exportaciones a los países miembros del Mercosur, así como a los países de la región fuera del Mercosur se componen de manufacturas. Éstas son bastante diversificadas e incluyen automóviles y autopartes (18%), productos químicos (14%), máquinas para oficina y equipos para telecomunicaciones (10%). En efecto, si bien más del 90% de las importaciones de los países del Mercosur provienen de países externos al bloque, Brasil es el origen del 96% del comercio intrarregional en este rubro. Al mismo tiempo, las exportaciones brasileñas hacia fuera de América Latina y el Caribe se dividen aproximadamente en dos partes iguales de manufacturas y productos primarios (49% y 48%). Sin embargo, hay dos grupos claramente diferenciados: las exportaciones de Brasil a la UE, Ja-

13 Hay que señalar que la participación de Costa Rica en el comercio intrarregional de maquinarias de oficina sigue siendo ínfima y que prácticamente la totalidad de las importaciones de estos productos tienen origen fuera de la región. Además, la contracción en las exportaciones de Costa Rica en el 2000 (-11%) responden a la reducción de las exportaciones por este concepto.

14 Los datos de COMTRADE no registran con fidelidad las operaciones de maquila.

Cuadro II.20

**MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR):
COMERCIO INTRARREGIONAL TRIMESTRAL, 1998-2001**
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

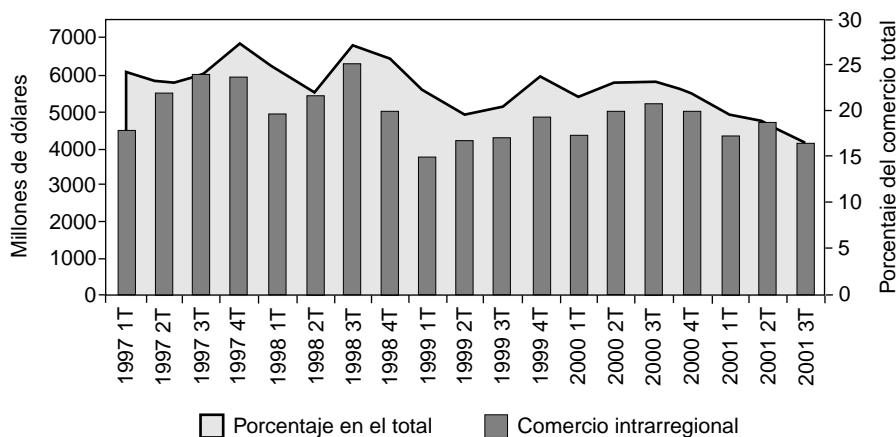
País	1998	1999				2000				2001			Crecimiento 2001 ^a		
	4° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	1° T	2° T	3° T
Argentina	2121	1499	1807	1793	1972	1883	2103	2270	2146	1873	2090	1916	-0.5	-0.6	-15.6
Brasil	2031	1533	1623	1696	1976	1678	1930	2089	2048	1728	1851	1537	3.0	-4.1	-26.4
Uruguay	135	116	179	144	135	134	175	126	118	115	140	127	-14.2	-19.9	0.9
Paraguay	344	269	212	281	341	251	340	266	254	250	206	160	-0.2	-39.5	-39.7
Mercosur	4631	3417	3822	3913	4424	3945	4549	4751	4566	3966	4288	3741	0.5	-5.7	-21.3

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información obtenida de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX) y Mercosur (<http://www.mercosur.org.uy>).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico II.9

**MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR):
COMERCIO INTRARREGIONAL POR TRIMESTRES, 1997-2000**
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales.

pón y Asia están compuestas principalmente de productos primarios y semimanufacturas (60%, 72% y 60%, respectivamente). En cambio, las que tienen por destino Canadá y los Estados Unidos están constituidas sobre todo por manufacturas (66% y 75%).

Las exportaciones de Paraguay intra-Mercosur están constituidas esencialmente por productos agropecuarios, composición similar a la de los envíos a terceros países, aunque un cuarto de las exportaciones extrazonales estén compuestas de productos manufactu-

rados en comparación con un 17% del comercio intrarregional. Las escasas exportaciones de manufacturas se concentran en otras semimanufacturas, textiles y prendas de vestir (6%, 2% y 3%, respectivamente). En contraste, Uruguay tiene una inserción distinta en el Mercosur que en el comercio con terceros países: más de la mitad (55%) de sus exportaciones al Mercosur son productos manufacturados, mientras que las exportaciones de productos primarios son casi siempre productos alimenticios (40% del total).

5. Chile

Chile es miembro asociado del Mercosur, pero no se ha integrado completamente a este acuerdo regional debido, entre otras razones, a que el nivel arancelario por este país es mucho menor que el arancel externo común (AEC) del Mercosur. Al mismo tiempo, su política de apertura unilateral en 1980 ha sido mantenida, y a la vez complementada con una estrategia activa de negociar acuerdos de libre comercio, principalmente con países de América Latina, con el fin de impulsar su comercio exterior.

En 2000, Chile exportó por un total de 18 mil millones, de los cuales el Mercosur ha sido el principal destino en la región, con una participación equivalente a 9.4%, de la que más de la mitad corresponde a Brasil, seguido por la Comunidad Andina (6.7%), México (4.5%) y, luego, con participaciones reducidas, los países del MCCA (0.6%) y los de la CARICOM (0.1%). Sin embargo, los mercados principales de Chile se encuentran fuera de la región (78% de las exportaciones). La UE es el mayor mercado fuera de la región (25%), le siguen los Estados Unidos (16.5%), Japón y los otros 11 países de Asia, cada uno con una participación de alrededor de 14%. Las exportaciones a Canadá, país con el cual Chile tiene un acuerdo de libre comercio, representan apenas un 1% del total.

Cuando se analiza la composición de las exportaciones, se observa que algo más de la mitad de los envíos de Chile a los países de la región son productos primarios – 66% para México y 56% para el resto de América Latina y el Caribe–, básicamente productos alimenticios y metales no ferrosos. A nivel más desagregado, la participación de los productos primarios en las exportaciones a los países del MCCA y Mercosur también es de aproximadamente 60%, con énfasis en los mismos rubros mencionados anteriormente, mientras que asciende a 71% en el caso específico de Brasil. Entre las principales manufacturas exportadas por Chile a la región, están los productos químicos y maquinaria y equipo de transporte para el Mercosur (11% y 9%, respectivamente), que también constituyen las exportaciones principales a la Comunidad Andina (13% y 7%, respectivamente), junto con la categoría de otras semimanufacturas (17%).

La participación de los productos primarios aumenta en las exportaciones chilenas destinadas fuera de la región, alcanzando el 87%, principalmente metales no ferrosos (31%) y productos alimenticios (25%). Japón y Asia son las regiones de destino con mayor intensidad de productos primarios (98% y 96% de las exportaciones totales a esas regiones), seguidas de Canadá (89%),

la UE (86%) y los Estados Unidos (78%). Consecuentemente, desde la perspectiva de la participación en el destino de las exportaciones de manufacturas, sus principales mercados son los países de la región, sin incluir a México y Brasil (38%), 20% a los Estados Unidos, 14% a la UE, y luego México y Brasil con 10% para cada uno de ellos. En otras palabras, tres cuartas partes de las exportaciones de manufacturas de Chile tienen por destino países del continente americano.

6. México

En 2000, las exportaciones de México, incluyendo las de maquila, fueron de alrededor de 166 mil millones de dólares, mientras que las importaciones fueron de un poco más de 174 mil millones de dólares. El monto total de las exportaciones, excluidas las de la maquila, fue de aproximadamente 87 mil millones de dólares. En el año, el comercio exterior de México mantuvo un fuerte dinamismo, con tasas de crecimiento de 22% para las exportaciones y de 23% para las importaciones. Al mismo tiempo, las exportaciones a los países de América Latina y el Caribe también crecieron en una tasa similar, tras las contracciones experimentadas en 1998 (-10%) y en 1999 (-28%).

Los Estados Unidos son el destino del 89% de las exportaciones mexicanas, mientras que la región no cubre más que un 3%. Dentro de América Latina y el Caribe, los destinos más importantes para las exportaciones de México son los países centroamericanos y la Comunidad Andina (27% y 26%, respectivamente), seguidos del Mercosur (18%), Chile (8.5%), y la CARICOM (4.6%). Por lo general, las exportaciones a estas regiones son sobre todo manufacturas en un rango que va de 74% para el MCCA, a poco más de 90% para el Mercosur y Chile, fundamentalmente productos químicos y maquinaria y equipo de transporte. En cambio, más de la mitad de las exportaciones a la CARICOM son productos primarios, debido a la importancia de los combustibles.

Entre los varios acuerdos que México ha firmado con naciones de la región, se incluye lo que es conocido como Grupo de los Tres, constituido por Colombia, México y Venezuela. El intercambio entre los tres países era creciente hasta el tercer trimestre de 1998, pero se redujo pronunciadamente a raíz de la crisis financiera de 1997-1998 (véanse el cuadro II.21 y el gráfico II.10). México también mantiene un tratado de libre comercio con el Triángulo del Norte Centroamericano (El Salvador, Guatemala y Honduras), y sendos acuerdos con Costa Rica y Nicaragua.¹⁵

15 Para un análisis de la integración económica entre Centroamérica y México, véase Pérez y otros (2001).

Cuadro II.21

**GRUPO DE LOS TRES (G3):
COMERCIO INTRARREGIONAL TRIMESTRAL, 1998-2001**
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

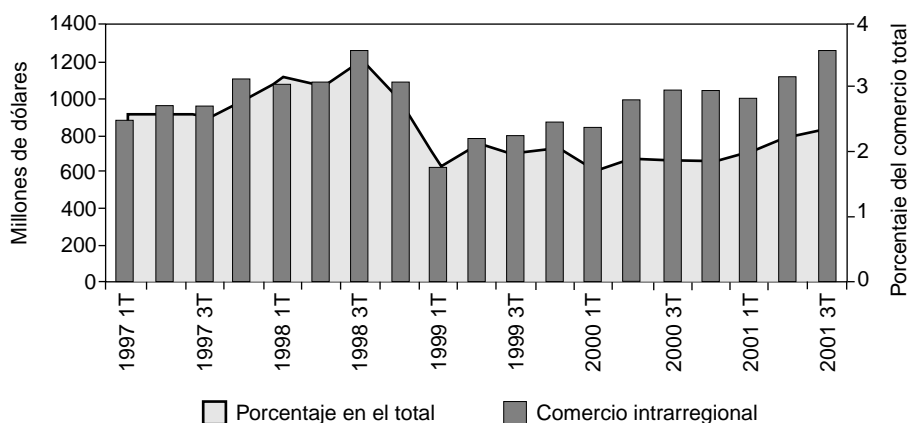
País	1998	1999				2000				2001			Crecimiento 2001 ^a		
	4° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	4° T	1° T	2° T	3° T	1° T	2° T	3° T
Colombia	303	214	292	311	316	319	381	435	434	386	476	616	21.3	24.9	41.6
Venezuela	517	210	273	269	335	341	298	326	311	298	326	308	-12.5	9.2	-5.5
México	261	194	197	200	213	208	242	263	269	296	303	318	42.0	25.4	21.3
Total G-3	1081	617	763	781	864	868	921	1023	1013	980	1105	1242	13.0	19.9	21.4

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información obtenida de la página Web de la Comunidad Andina (<http://www.comunidadandina.org>) y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico II.10

**GRUPO DE LOS TRES: COMERCIO INTRARREGIONAL
POR TRIMESTRES, 1997-2001**
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales.

D. El comercio exterior de América Latina y el Caribe en 2001 y perspectivas para 2002

Como ha sido dicho, tras un fuerte crecimiento del comercio exterior en 2000, debido a una coyuntura favorable de precios y demanda externa, la evolución en 2001 muestra que, en menos de tres años, la región debe enfrentar nuevamente una contracción de su intercambio comercial externo. En efecto, entre enero y septiembre de 2001, las exportaciones de América Latina y el Caribe se redujeron en casi 2%, mientras que las importaciones se mantuvieron estables. Como punto de comparación, en el mismo período de 2000 las exportaciones aumentaron 23% y las importaciones 18% (véanse los cuadros II.2, II.5a y II.5b).

No obstante, en el mismo período, Argentina, Brasil, Paraguay y Perú lograron incrementar las exportaciones aunque a tasas inferiores a las del mismo período del año anterior, con excepción de Paraguay. En 2001, según informaciones de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX), Brasil exportó un total superior a 58 mil millones de dólares (crecimiento cercano al 6%), y acumuló un superávit comercial superior a los 2 700 millones de dólares, con elevados embarques de productos primarios y manufacturados y un aumento en los envíos a Estados Unidos y los países de la ALADI, con excepción del Mercosur. En cambio, las exportaciones de Chile deberán sufrir una reducción de más de 7%, alcanzando valores cercanos a 16 mil millones de dólares y manteniendo el saldo comercial en los valores del año 2000, debido a la reducción de sus importaciones. Los menores precios de los productos chilenos, entre los cuales se encuentra el cobre, que representa el 40% de los envíos nacionales, y cuyo valor disminuyó en 13% con relación a 2000,¹⁶ han incidido en el desempeño exportador del país.

En este contexto, el Mercosur, a pesar de la contracción de 10% en Uruguay, se destaca como el único grupo de países en que hubo aumento de las exportaciones (5.6%). Sin embargo, este mismo acuerdo regional presenta una ligera baja del conjunto de las importaciones, que en realidad se deriva de una reducción en la demanda de Argentina y Uruguay, dada la estabilidad relativa de las importaciones de Brasil. En realidad, las cifras relativamente positivas de este acuerdo regional, que

contrastan con las de la región, responden esencialmente al comportamiento de Brasil y al peso de su economía en el Mercosur. Entre tanto, la dramática recesión económica en Argentina, junto con el leve acrecentamiento de las exportaciones, contribuye a elevar el superávit comercial del subgrupo, pero todos estos factores impactan de sobremanera en el desarrollo interno del grupo subregional. Es visible la desaceleración del intercambio intra Mercosur, que al comienzo del cuarto trimestre de 2001 llegó a los niveles del primer trimestre de 1999, posterior a la crisis financiera (véanse el cuadro II.20 y el gráfico II.8).

La Comunidad Andina muestra un incremento de alrededor de 11% del comercio dentro de ella, ante una reducción agregada de las exportaciones de sus países miembros de más de 9%, como resultado de la baja de los precios del petróleo. En efecto, el crecimiento de las exportaciones de Colombia y Perú, y en menor medida, de las de Ecuador y Bolivia, mantuvieron elevado el intercambio dentro de la Comunidad Andina, determinando un aumento en la participación del comercio intrazonal de 9% a casi 11% en el total de las exportaciones de los países miembros (véanse los cuadros II.16 y II.18 y el gráfico II.7). Empero, con excepción de Venezuela, estos países deberán acumular saldos negativos en el comercio de bienes, y se estima que el saldo comercial de Venezuela sufrirá una reducción de más de 30%. Cabe señalar que en los tres trimestres de 2001, como se advierte en el cuadro II.4, las compras de los Estados Unidos desde Colombia, Bolivia y Venezuela, registraron mermas de 15%, 16% y 9.5%, respectivamente.

También se estima que los países del MCCA y la República Dominicana serán duramente afectados por la reducción de las compras estadounidenses, que deberán determinar una contracción de las exportaciones en un promedio de casi 10%, aunque con cifras más elevadas para Costa Rica (17%) y Guatemala (15%) (véase el cuadro II.2). Entre enero y septiembre de 2001, las importaciones de los Estados Unidos desde Costa Rica disminuyeron más de 21%, lo que se suma a un deterioro importante en el año anterior (véase el cuadro II.4). Las

16 En enero de 2001, el cobre se cotizaba a 83,325 centavos de dólar, mientras que en diciembre su valor era de 66,315 centavos, después de haber sido cotizado a 59,829, el peor nivel histórico ("A 71,5 centavos llegó el promedio del cobre", El Mercurio, 29 de diciembre de 2001, p. B4).

importaciones de estas naciones, a su vez, bajaron en alrededor de 3%. Los datos acerca del comercio intrazonal no revelan un impacto negativo; al contrario, indican un aumento a lo largo del año (véanse los cuadros II.16 y II.19. y el gráfico II.7).

México, por su parte, mostró una leve contracción tanto de las exportaciones como de las importaciones (2.2% y 1.1%) en los tres primeros trimestres de 2001, dada una pequeña reducción de los embarques hacia los Estados Unidos en el mismo período (cerca de 2%) (véase el cuadro II.4). Datos del Banco de México (BANXICO) hasta noviembre indican una disminución de más de 4% de las exportaciones y de casi 3% de las importaciones, lo que mantendría el déficit comercial en los valores nominales de 2000.

Corresponde mencionar también un efecto aún no cuantificado, que se relaciona con el impacto en el turismo regional de los atentados en los Estados Unidos el 11 de septiembre de 2001. Datos preliminares indicaban una retracción de más de 14% en los ingresos de México por este concepto. La reducción de los viajes de turistas estadounidenses deberá tener también un fuerte impacto en las economías caribeñas.

Es evidente que los principales factores de la ex-

pansión de las exportaciones para el conjunto de la región en 2000 pasaron, con señal negativa, a ser las razones de la contracción en 2001. En efecto, el crecimiento de la demanda en la mayoría de las economías industrializadas, y, sobre todo durante el primer semestre, el fuerte arrastre de la economía de los Estados Unidos, que estaba en el ciclo de expansión más largo de la posguerra, junto con el incremento de los precios del petróleo, fueron determinantes para el dinamismo exportador del año 2000 en América Latina y el Caribe. En 2001, la situación de deflación mundial generalizada de precios, la reducción del crecimiento de la economía de los Estados Unidos que desembocó en el comienzo de la recesión a fines del 2001 y la reducción de las expectativas de crecimiento en los otros países industrializados, constituyeron un cambio de tendencia importante que ha contribuido a frenar el dinamismo del comercio exterior de América Latina y el Caribe, con efectos que probablemente continuarán gravitando en 2002. Los analistas coinciden en que el producto mundial y el volumen del comercio deberán registrar tasas modestas de crecimiento. En particular, se proyecta, por segundo año consecutivo, un incremento de las transacciones comerciales inferior al del producto mundial (véase el capítulo I).

Capítulo III

La calidad de la inserción internacional de América Latina medida según el Programa CAN (*Competitive Analysis of Nations*)¹

Desde principios de la década de 1990, la CEPAL ha venido desarrollando el programa de cómputo CAN (*Competitive Analysis of Nations*) para medir y analizar la posición competitiva de los países en los mercados internacionales.² El programa hoy en día usa la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE)³ con relación a las importaciones de 84 países en el período 1984-1999, a nivel de 4 dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 2. Estos países representan aproximadamente el 90% del total de las importaciones mundiales registradas en COMTRADE.

El programa CAN está construido sobre la noción de que el dinamismo de la demanda mundial es desigual entre diferentes productos. El país que se especializa en rubros de demanda dinámica tendría una inserción internacional más favorable, es decir de mejor calidad, que el país especializado en rubros de demanda menos dinámica. Esta idea es muy similar a la contenida en la tesis Prebisch-Singer, a saber, que la elasticidad-ingreso de la demanda difiere entre productos. Los países en vías de desarrollo suelen exportar productos de baja elasticidad-ingreso de la demanda, lo que se traduce en un patrón de inserción internacional poco conducente al desarrollo. La tesis Prebisch-Singer implica que los países en vías de desarrollo deberían lograr una posición exportadora en productos de mayor elasticidad-ingreso de la demanda.

El CAN no es un programa que calcula o usa elasticidades, sino que simplemente permite registrar, a partir

de datos históricos, el dinamismo relativo de la demanda por diferentes productos, en distintos mercados y períodos de tiempo. En el CAN, la demanda por un producto es catalogada como relativamente dinámica si el valor de las importaciones por concepto del producto creció más que el promedio del total de las importaciones en determinado mercado y período de tiempo. La demanda de un producto es considerada relativamente estancada si el valor de las importaciones por concepto del producto creció a una tasa inferior al promedio del mercado en el período.

En rigor, convendría anotar que la idea original de los diseñadores del CAN (Fajnzylber, 1992 y Mendeng, 1991) se inspiraba más bien en las teorías neotecnológicas del comercio internacional,⁴ de acuerdo a las cuales la división internacional del trabajo estaría determinada por la capacidad de innovación de los países. Según Fajnzylber, la inserción internacional más conducente al desarrollo es aquella que se especializa en rubros “portadores de progreso técnico”, es decir, altamente intensivos en conocimiento y tecnología. La idea subyacente al CAN era que los rubros intensivos en tecnología presentan un mayor dinamismo en las importaciones mundiales. Se usaba entonces el dinamismo relativo de la demanda como aproximación a la intensidad tecnológica de los productos. Sea esto como fuere, el CAN ofrece una visión acerca de la calidad de la inserción internacional de los países en mercados mundiales. Este capítulo muestra y analiza algunos resultados del programa.

1 El Programa CAN ha sido desarrollado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

2 Para mayor información véase (<http://www.eclac.cl/software/cepal8d.htm>).

3 COMTRADE es la base de datos de comercio internacional de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas en Nueva York.

4 Véase, por ejemplo, Soete (1981).

A. La evolución de las cuotas de mercado

En primer lugar, es oportuno comentar el dato relativamente sencillo y transparente de la evolución de las importaciones procedentes de América Latina, en términos de su participación en el total de las importaciones globales. El cuadro III.1 muestra la información en porcentajes basados en cifras en dólares corrientes. Las importaciones procedentes de América Latina proveyeron, al principio de los años noventa, un 4.5% del valor total de las importaciones mundiales; al finalizar la década esta cifra había aumentado a 5.6%.⁵ Cabe aclarar que el valor total de las importaciones mundiales creció de 3 a 5 billones de dólares. Por consiguiente, las importaciones procedentes de América Latina duplicaron su valor en términos de dólares corrientes, al pasar de aproximadamente 135 mil millones a 280 mil millones. El punto porcentual del mercado mundial que ganó América Latina se explica casi en su totalidad por el avance de México, aunque también los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) ganaron cuotas de mercado, algunos inclusive en una proporción mayor a la de México. Costa Rica es el país centroamericano con la más alta participación en el mercado mundial, pero El Salvador y Honduras encabezan la lista en términos de aumento porcentual.

Otros países que ampliaron su participación en el mercado mundial fueron Argentina, Chile y Colombia. Los demás países, notablemente Brasil y los dos países pequeños del Mercado Común del Sur (Mercosur), Paraguay y Uruguay, así como todos los miembros de la Comunidad Andina, menos Colombia, y prácticamente todos los países del Caribe, salvo República Dominicana, perdieron cuotas en el mercado mundial. Es decir, aunque en conjunto América Latina amplió su cuota de mercado, son más los países que perdieron que los que ganaron. Los éxitos parecen circunscribirse a la posición privilegiada de México y de los países de la Cuenca del Caribe en el mercado de los Estados Unidos, al dinamismo del comercio intrarregional, sobre todo en Centroamérica, así como al avance de Argentina en el Mercosur y de Colombia en el mercado andino.

La columna del lado derecho del cuadro III.1 muestra la participación de las importaciones procedentes de los países de América Latina en su propio mercado, es

decir, en las importaciones totales de América en desarrollo. Este mercado es desde luego mucho más pequeño, pero por otra parte, en la década de 1990 ha sido bastante más dinámico que el propio mercado mundial. El valor total de las importaciones de América Latina aumentó grosso modo de 100 mil millones de dólares en 1990 a 300 mil millones de dólares al finalizar el decenio. En este mercado, los países pertenecientes al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) registraron un comportamiento muy positivo, ya que su cuota de mercado creció en casi 10 puntos porcentuales, de 42% a casi 52%. Si bien México incrementó levemente su participación, este aumento se explica básicamente por el avance de los Estados Unidos, que al finalizar la década provee casi la mitad del valor de las importaciones de América Latina.

El Mercosur presenta un crecimiento notable de su cuota de mercado en las importaciones de la región entre 1990 y 1996, con un incremento de 1.3 puntos porcentuales. Sin embargo, en 1999 se observa una participación sólo levemente superior a la del comienzo del decenio. Las cuotas de mercado de Argentina y Brasil en las importaciones de América en desarrollo son de la misma magnitud (cerca de 4%), constatación que requiere comentar que para Argentina el mercado es mayor que para Brasil. Para el primero incluye las importaciones desde Brasil, pero para Brasil evidentemente no. Es notable la tendencia favorable de la cuota brasileña a principios de la década y de la cuota argentina a mediados de dicho período, y el retroceso parcial de ambos países al finalizar los años noventa.

Los países de la Comunidad Andina mostraron un comportamiento oscilante, terminando la década con una cuota de mercado inferior a la de 1990. Colombia fue el país que más se destacó, ya que su participación se acrecentó hasta 1996, llegando a más de 1%. Si bien para 1999 se observa una caída, la cuota al finalizar el decenio quedó en un nivel superior al de sus comienzos. Perú fue el país menos competitivo de la Comunidad, dado que registró una baja sostenida durante todos los años representados para la década, al punto que su participación en 1999 bajó 40% respecto de la que tenía en 1990. Venezuela —el mayor exportador andino— marca la ten-

5 Los datos del CAN se refieren a promedios móviles trianuales. Así, el período "1990" es en realidad el promedio de 1989 a 1991.

Cuadro III.1
**LAS AMÉRICAS (39 PAÍSES): EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO
 SEGÚN MERCADO DE DESTINO**
(En porcentajes)

	Mundo				América en desarrollo			
	1990	1993	1996	1999	1990	1993	1996	1999
TLCAN^a	17.148	18.117	19.206	20.425	42.058	47.918	47.936	51.916
Canadá	4.020	4.058	4.235	4.559	2.016	1.847	2.090	1.994
Estados Unidos	11.836	12.614	13.060	13.425	38.756	44.841	43.911	48.214
México	1.292	1.446	1.911	2.441	1.285	1.230	1.935	1.709
Mercosur^b	1.552	1.528	1.545	1.499	8.195	8.761	9.504	8.558
Argentina	0.365	0.373	0.475	0.472	3.194	3.014	4.362	3.879
Brasil	1.093	1.070	0.987	0.949	3.827	4.773	4.190	3.885
Paraguay	0.034	0.024	0.028	0.022	0.423	0.271	0.359	0.251
Uruguay	0.059	0.062	0.056	0.056	0.750	0.703	0.594	0.543
Comunidad Andina	0.888	0.822	0.913	0.822	3.866	3.307	3.904	3.205
Bolivia	0.024	0.019	0.020	0.017	0.338	0.167	0.170	0.136
Colombia	0.209	0.208	0.231	0.238	0.745	0.780	1.043	0.915
Ecuador	0.098	0.107	0.111	0.101	0.478	0.424	0.442	0.405
Perú	0.114	0.101	0.115	0.105	0.545	0.407	0.383	0.324
Venezuela	0.444	0.387	0.436	0.361	1.760	1.528	1.866	1.425
MCCA^c	0.190	0.230	0.274	0.350	0.869	0.833	0.849	0.994
Costa Rica	0.070	0.084	0.086	0.127	0.208	0.207	0.209	0.278
El Salvador	0.022	0.029	0.043	0.050	0.182	0.191	0.178	0.220
Guatemala	0.053	0.063	0.073	0.083	0.365	0.311	0.335	0.348
Honduras	0.035	0.044	0.058	0.073	0.056	0.074	0.084	0.106
Nicaragua	0.011	0.009	0.014	0.016	0.059	0.049	0.044	0.042
CARICOM^d	0.182	0.163	0.145	0.131	0.680	0.488	0.458	0.302
Antigua y Barbuda	0.001	0.001	0.002	0.001	0.005	0.010	0.011	0.001
Bahamas	0.034	0.026	0.014	0.013	0.025	0.028	0.015	0.021
Barbados	0.005	0.004	0.005	0.004	0.044	0.031	0.030	0.023
Dominica	0.005	0.006	0.005	0.006	0.014	0.014	0.008	0.006
Granada	0.004	0.003	0.002	0.002	0.012	0.006	0.005	0.005
Jamaica	0.001	0.001	0.001	0.001	0.093	0.055	0.039	0.025
Montserrat	0.009	0.012	0.012	0.011	0.000	0.000	0.000	0.000
Saint Kitts y Nevis	0.044	0.041	0.038	0.033	0.003	0.001	0.001	0.000
Santa Lucía	0.000	0.000	0.000	0.000	0.014	0.007	0.006	0.004
San Vicente y las Granadinas	0.001	0.001	0.001	0.001	0.019	0.013	0.009	0.005
Trinidad y Tabago	0.004	0.003	0.003	0.003	0.349	0.255	0.286	0.180
Belice	0.005	0.004	0.003	0.002	0.028	0.017	0.006	0.005
Guyana	0.017	0.011	0.011	0.011	0.033	0.024	0.019	0.013
Suriname	0.052	0.048	0.048	0.044	0.041	0.026	0.023	0.016
Otros de América Latina								
Aruba	0.003	0.015	0.017	0.016	0.043	0.061	0.079	0.038
Chile	0.286	0.293	0.331	0.301	1.083	1.126	1.178	1.070
Cuba	0.037	0.025	0.024	0.017	0.123	0.053	0.051	0.026
Haití	0.014	0.004	0.004	0.007	0.003	0.001	0.001	0.001
Islas Caimán	0.003	0.004	0.004	0.005	0.037	0.008	0.022	0.006
Antillas Neerlandesas	0.035	0.034	0.030	0.020	0.357	0.234	0.143	0.120
Panamá	0.080	0.079	0.063	0.048	0.580	0.612	0.356	0.368
República Dominicana	0.072	0.087	0.092	0.099	0.035	0.026	0.023	0.019

Fuente: Programa CAN (*Competitive Analysis of Nations*), 2001.

^a Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

^b Mercado Común del Sur.

^c Mercado Común Centroamericano.

^d Comunidad del Caribe.

dencia del grupo con un comportamiento variable, registrando a fines de la década una participación de mercado de 1.4%, muy inferior a la de sus comienzos.

Los países del MCCA mostraron ser, después de los del TLCAN, la agrupación más exitosa en el mercado de América en desarrollo, con una cuota cercana al 1%

del mercado en 1999. Este desempeño favorable fue, sin embargo, inferior al logrado en el mercado mundial. Por último, los 14 países pequeños de la CARICOM pierden cuotas de mercado en el período 1990-1999 en el mercado de las importaciones de América en desarrollo.

B. La calidad de la inserción internacional

Para analizar la calidad de la inserción internacional de los países de América Latina se hace uso del concepto de “ventaja comparativa revelada” (VCR) o grado de especialización.⁶ Si M es el valor total de las importaciones y los subscripts i y j hacen referencia al país proveedor i y al producto j , respectivamente, la fórmula sería:

$$VCR = \frac{M_{ij}/M_j}{M_i/M} \quad \text{o también} \quad VCR = \frac{M_{ij}/M_i}{M_j/M}$$

El indicador expresa la cuota de mercado que ostenta un país en un rubro determinado como proporción de su cuota de mercado global. Dicho de otra manera, el indicador expresa la gravitación de un rubro en las importaciones procedentes del país i , en proporción al peso del rubro en las importaciones globales. Ambas formas dan un resultado idéntico. Se dice que el país i tiene una ventaja comparativa manifiesta en un rubro j si el indicador es superior a 1.

El indicador de la calidad de la inserción internacional que propone el CAN es la VCR en rubros de demanda dinámica. Si un país ostenta una ventaja comparativa revelada global —es decir, en el conjunto de rubros dinámicos que exporta— superior a 1, el país tiene un posicionamiento favorable en el mercado mundial, de acuerdo a su grado de especialización en rubros de demanda dinámica. Si el indicador es inferior a 1, su posicionamiento es desfavorable. Desde luego, no solamente interesa el nivel absoluto del indicador, sino también su evolución en el tiempo. En este punto, es necesario señalar que la definición de rubros dinámicos en comparación a rubros estancados depende del mercado y del período bajo análisis. Es decir, rubros que en un período

son catalogados como de demanda dinámica, bien pueden catalogarse en otro período como rubros de demanda estancada. El cambio en posicionamiento que presenta un país puede entonces originarse ya sea en un cambio en la composición de sus exportaciones, ya sea en un cambio en el dinamismo relativo por rubros de la demanda. En los hechos, ambos cambios se dan simultáneamente, lo que dificulta la interpretación de la evolución de la calidad de posicionamiento de los países.

El cuadro III.2 muestra los grados de especialización en rubros de demanda dinámica de los países de América Latina en los mismos mercados y períodos que los analizados en el cuadro III.1. En el mercado mundial resaltan los casos excepcionales de Saint Kitts y Nevis y Haití, que muestran ventajas comparativas manifiestas altas y sostenidas en rubros de demanda dinámica. Se trata —en el primer caso— de la industria electrónica establecida en la isla y que domina su perfil exportador en los años noventa, al que contribuye con más de la mitad de las exportaciones totales. Las empresas producen transformadores y componentes electrónicos diversos. En el caso de Haití, son las empresas maquiladoras las que determinan dicho perfil exportador en rubros de prendas de vestir.

También México ostenta una ventaja comparativa revelada en rubros de demanda dinámica, que al final de la década es mayor que al principio. El auge de la llamada industria maquiladora y las ventajas del TLCAN explican este posicionamiento favorable. Resulta aún más llamativo este perfil de especialización de México si se recuerda que no hace mucho sus exportaciones eran predominantemente de petróleo y si se compara su VCR de los años noventa con la de dos países exportadores de petróleo, como Venezuela y Ecuador, que precisamente

6 Concepto desarrollado por Bela Balassa a principios de los años sesenta, véase Balassa (1965).

Cuadro III.2

LAS AMÉRICAS (39 PAÍSES): ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN SECTORES DINÁMICOS

	Mundo			América en desarrollo		
	Período			Período		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
TLCAN^a	1.01	1.18	1.16	1.05	1.12	1.16
Canadá	0.89	0.95	1.01	0.75	0.86	0.93
Estados Unidos	1.04	1.27	1.19	1.07	1.13	1.18
México	1.09	1.09	1.30	0.87	0.97	0.82
Mercosur^b	0.63	0.96	0.44	0.98	0.96	0.79
Argentina	0.57	0.89	0.42	0.80	0.88	0.68
Brasil	0.65	1.00	0.45	1.10	1.04	0.94
Paraguay	0.36	1.57	0.28	2.02	1.36	0.93
Uruguay	0.72	0.59	0.60	0.85	0.76	0.91
Comunidad Andina	0.33	0.55	0.19	0.57	0.81	0.54
Bolivia	0.37	0.79	0.24	0.38	1.05	1.01
Colombia	0.43	0.86	0.31	1.05	1.14	0.86
Ecuador	1.07	0.23	0.18	0.34	0.52	0.32
Perú	0.51	0.99	0.26	0.65	0.78	0.81
Venezuela	0.10	0.36	0.12	0.51	0.77	0.37
MCCA^c	1.04	0.76	0.77	1.52	1.04	1.14
Costa Rica	1.33	0.66	0.76	1.49	1.20	1.28
El Salvador	0.80	1.25	0.86	1.99	1.12	1.23
Guatemala	0.86	0.82	0.59	1.55	1.15	1.16
Honduras	1.29	0.64	1.02	1.58	0.88	1.28
Nicaragua	0.44	0.86	0.53	1.22	0.70	0.92
CARICOM^d	0.68	0.54	0.39	1.10	0.88	0.52
Antigua y Barbuda	0.63	0.53	0.26	3.30	0.27	0.32
Bahamas	1.19	0.34	0.53	0.97	1.26	0.26
Barbados	1.11	0.79	0.90	2.75	1.16	1.67
Belice	0.91	0.34	0.21	1.78	1.34	1.10
Dominica	1.26	1.12	0.68	4.17	2.17	3.14
Granada	1.73	0.48	1.03	5.81	0.56	1.44
Guyana	0.60	0.97	0.25	1.20	1.12	1.81
Jamaica	0.75	0.65	0.65	1.46	1.06	0.85
Montserrat	1.35	1.78	0.93	5.27	1.53	2.16
Saint Kitts y Nevis	1.77	2.16	1.74	5.16	3.79	2.63
San Vicente y las Granadinas	2.64	0.32	0.73	2.07	0.74	1.48
Santa Lucía	2.54	0.54	0.67	3.38	1.97	1.99
Suriname	0.41	0.43	0.16	0.34	0.39	0.30
Trinidad y Tabago	0.40	0.78	0.20	1.18	1.10	0.40
Otros de América Latina						
Aruba	0.15	0.22	0.10	2.37	1.26	0.02
Chile	0.32	1.17	0.47	0.62	0.86	0.86
Cuba	0.43	0.92	0.27	1.75	1.68	1.25
Haití	2.31	1.90	1.63	2.24	0.97	0.66
Islas Caimán	0.88	1.03	0.70	0.30	1.15	0.66
Antillas Neerlandesas	0.13	0.45	0.49	0.92	0.92	0.16
Panamá	0.96	0.36	0.45	1.59	0.87	0.89
República Dominicana	1.35	0.93	1.27	0.65	1.27	1.20

Fuente: Programa CAN (*Competitive Analysis of Nations*), 2001.^a Tratado de Libre Comercio de América del Norte.^b Mercado Común del Sur.^c Mercado Común Centroamericano.^d Comunidad del Caribe.

debido a la incidencia de dicha industria muestran los grados de especialización más bajos del continente en rubros dinámicos.

Sólo otros tres países de la región presentan una ventaja comparativa revelada en rubros de demanda dinámica: Granada, Honduras y República Dominicana. En las exportaciones de Granada predominan aún las especias, rubro que oscila entre demanda dinámica y estancada según el período de la consulta. Cuenta además, como Saint Kitts aunque en menor proporción, con exportaciones de partes y piezas para la industria eléctrica. El perfil exportador de Honduras se encuentra dominado por la industria de ensamble de prendas de vestir orientadas al mercado de los Estados Unidos. República Dominicana dispone de una canasta exportadora más diversificada que Honduras en las zonas francas de exportación, pero en general también orientada a rubros de demanda dinámica.

Un argumento frecuentemente utilizado en favor de la integración comercial intrarregional es que los países tendrían en el mercado regional una especialización en rubros más intensivos en tecnología. De acuerdo a esta hipótesis, deberíamos esperar una VCR en rubros de demanda dinámica mayor en el mercado de América Latina que en el mercado mundial.

Antes de analizar el cuadro, se deben hacer dos comentarios: los datos de las importaciones de América Latina están contenidos en los datos ya comentados del mercado mundial; uno es subconjunto del otro. El segundo comentario es que el dinamismo de la demanda se determina en forma independiente en cada mercado,

de tal forma que los rubros dinámicos en cuestión pueden ser distintos en un mercado y en otro.

El caso del mercado de América en desarrollo muestra efectivamente que para todos los países de América Latina la VCR en rubros de demanda dinámica es mayor en el propio mercado regional que en el mercado mundial, con excepción de México, Bahamas, República Dominicana y Haití. Es notable —sobre todo en los casos de los países del MCCA, así como de la CARICOM— que el perfil exportador hacia el propio mercado regional es dominado por rubros de demanda relativamente dinámica. En otros países, por ejemplo los de la Comunidad Andina, del Mercosur y Chile, la VCR en rubros dinámicos no alcanza a la unidad. Es decir, si bien el posicionamiento resulta más favorable en el mercado regional que en el mercado mundial, estos países muestran, aun en el mercado regional, una mayor especialización en rubros de demanda estancada que en aquellos de demanda dinámica. Cabe observar también que la VCR en rubros dinámicos revela, en la mayoría de los países, una tendencia a la disminución a lo largo de los años noventa.

En suma, en la segunda mitad de los años noventa, en América Latina no había sino cuatro países —México, Bahamas, República Dominicana y Haití— con un perfil exportador más favorable en el mercado mundial que en el de América en desarrollo. La mayoría de los países presentan un patrón de especialización más favorable en el mercado regional que en el mercado mundial. Aun así, en dicho patrón regional predominan productos estancados, como se observa en el cuadro III.3.

C. La calidad de la canasta exportadora

Aparte de lo señalado previamente, merece la pena revisar qué proporción de las exportaciones se destina a mercados dinámicos y cuanta a mercados estancados, lo que nos brindaría otra medida de calidad global de las exportaciones. Para este fin se utiliza un indicador que entrega el cociente entre la porción de exportaciones a mercados de rubros dinámicos y la destinada a mercados de rubros estancados, de manera que valores mayores que 1 denotan una “buena” canasta exportadora, ya que más del 50% de ésta se orienta a los mercados de rubros dinámicos. De modo alternativo, valores inferiores a la unidad acusan un sesgo negativo por cuanto las

exportaciones están dirigidas mayormente a mercados de rubros estancados.

En el cuadro III.4 vemos los índices para los países de América y el Caribe, en los períodos y mercados antes analizados.

Revisando en primer lugar el mercado mundial, la agrupación que más se destaca es nuevamente el TLCAN, ya que en los tres períodos presenta un dominio de las exportaciones a sectores dinámicos, y sólo Canadá es la excepción. Dentro del Mercosur, se observa una tendencia generalizada a las exportaciones estancadas ya que, salvo Paraguay en un período, todas las otras cifras re-

Cuadro III.3

LAS AMÉRICAS (39 PAÍSES): ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN SECTORES ESTANCADOS

	Mundo			América en desarrollo		
	Período			Período		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
TLCAN^a	0.99	0.86	0.83	0.97	0.89	0.84
Canadá	1.11	1.04	0.99	1.34	1.19	1.14
Estados Unidos	0.96	0.79	0.80	0.95	0.88	0.82
México	0.93	0.94	0.69	1.16	1.05	1.20
Mercosur^b	1.37	1.03	1.60	1.01	1.04	1.21
Argentina	1.45	1.09	1.62	1.17	1.14	1.34
Brasil	1.35	1.01	1.59	0.94	0.99	1.08
Paraguay	3.26	0.97	2.77	1.48	1.27	2.12
Uruguay	1.82	1.63	1.77	1.57	1.59	1.33
Comunidad Andina	1.66	1.35	1.86	0.57	0.81	0.54
Bolivia	2.63	1.52	2.28	2.55	1.54	1.64
Colombia	1.69	1.14	1.80	1.07	0.93	1.21
Ecuador	1.13	1.71	2.02	1.93	1.71	1.88
Perú	1.72	1.10	1.91	1.50	1.34	1.28
Venezuela	2.01	1.53	2.02	1.47	1.25	1.71
MCCA^c	0.96	1.19	1.24	0.65	0.96	0.86
Costa Rica	0.88	1.48	1.35	0.85	1.04	0.87
El Salvador	1.69	0.99	1.30	0.61	1.11	0.92
Guatemala	1.30	1.22	1.56	0.85	1.01	1.01
Honduras	1.29	1.42	1.09	1.29	1.30	0.85
Nicaragua	2.14	1.35	2.00	1.99	1.76	1.60
CARICOM^d	1.32	1.35	1.65	0.93	1.11	1.48
Antigua y Barbuda	2.31	1.59	1.95	0.77	3.12	0.26
Bahamas	1.58	2.00	2.21	3.25	1.44	2.42
Barbados	1.39	1.63	1.69	0.42	1.61	0.80
Belice	2.57	2.29	2.99	2.26	1.77	1.13
Dominica	1.61	1.42	2.33	1.02	0.78	0.76
Granada	4.11	3.29	4.23	3.71	7.00	3.33
Guyana	3.63	2.02	4.19	3.77	2.78	2.66
Jamaica	1.99	1.77	2.05	1.38	1.55	1.39
Montserrat	5.73	0.58	0.37	0.25	2.37	0.97
Saint Kitts y Nevis	3.82	2.18	3.74	1.65	2.26	3.69
San Vicente y las Granadinas	1.62	3.10	4.44	3.20	3.43	4.57
Santa Lucía	0.30	2.77	3.78	2.76	1.61	2.29
Suriname	3.62	2.59	3.70	6.86	9.49	7.92
Trinidad y Tabago	1.99	1.35	2.07	1.51	1.24	1.89
Otros de América Latina						
Aruba	5.03	2.61	3.77	5.74	1.52	3.73
Chile	1.72	0.89	1.58	1.33	1.17	1.18
Cuba	3.00	1.70	2.54	2.14	1.43	1.80
Haití	1.75	2.16	1.75	5.47	5.86	1.93
Islas Caimán	3.89	2.21	1.92	3.80	1.81	0.90
Antillas Neerlandesas	2.41	1.62	1.77	1.69	1.39	2.27
Panamá	1.14	1.54	1.63	0.79	1.25	1.14
República Dominicana	1.37	1.50	1.11	3.05	0.92	1.38

Fuente: Programa CAN (*Competitive Analysis of Nations*), 2001.^a Tratado de Libre Comercio de América del Norte.^b Mercado Común del Sur.^c Mercado Común Centroamericano.^d Comunidad del Caribe.

Cuadro III.4
LAS AMÉRICAS (39 PAÍSES): ÍNDICE DE POSICIONAMIENTO ^a

	Mundo			América en desarrollo		
	Período			Período		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
TLCAN ^b	1.01	1.05	1.47	0.73	1.13	1.37
Canadá	0.80	0.70	1.08	0.42	0.69	0.86
Estados Unidos	1.07	1.23	1.56	0.75	1.16	1.45
México	1.19	0.89	1.99	0.51	0.84	0.68
Mercosur ^c	0.45	0.71	0.29	0.64	0.83	0.65
Argentina	0.39	0.63	0.27	0.46	0.71	0.50
Brasil	0.48	0.76	0.30	0.79	0.95	0.86
Paraguay	0.18	1.49	0.14	1.51	1.21	0.52
Uruguay	0.55	0.33	0.41	0.45	0.54	0.74
Comunidad Andina	0.20	0.31	0.11	0.30	0.62	0.37
Bolivia	0.18	0.40	0.12	0.12	0.68	0.75
Colombia	0.27	0.58	0.19	0.70	1.11	0.70
Ecuador	1.05	0.11	0.10	0.14	0.31	0.17
Perú	0.33	0.72	0.15	0.32	0.55	0.65
Venezuela	0.05	0.18	0.06	0.25	0.56	0.22
MCCA ^d	1.08	0.49	0.66	1.55	0.97	1.32
Costa Rica	1.84	0.38	0.63	1.46	1.16	1.57
El Salvador	0.63	1.12	0.80	2.85	1.03	1.44
Guatemala	0.72	0.52	0.43	1.47	1.08	1.22
Honduras	1.44	0.36	1.04	1.16	0.63	1.50
Nicaragua	0.25	0.53	0.36	0.48	0.35	0.67
CARICOM ^e	0.51	0.31	0.25	0.79	0.71	0.35
Antigua y Barbuda	0.37	0.27	0.25	5.70	0.10	1.88
Bahamas	0.99	0.14	0.33	0.33	0.96	0.14
Barbados	1.02	0.41	0.79	5.37	0.80	2.61
Belice	0.62	0.13	0.11	1.02	0.92	1.35
Dominica	1.21	0.72	30.66	8.26	3.22	6.39
Granada	1.44	0.13	0.74	2.18	0.09	0.64
Guyana	0.30	0.39	0.12	0.44	0.46	0.88
Jamaica	0.57	0.33	0.44	1.12	0.73	0.74
Montserrat	0.84	3.37	12.21	38.38	0.61	1.75
Saint Kitts y Nevis	1.57	1.05	1.62	8.67	1.85	1.41
San Vicente y las Granadinas	2.77	0.09	0.43	0.63	0.24	0.36
Santa Lucía	21.21	0.18	0.47	1.88	1.22	1.22
Suriname	0.19	0.15	0.07	0.02	0.04	0.04
Trinidad y Tabago	0.23	0.45	0.11	0.72	0.88	0.22
Otros de América Latina						
Aruba	0.05	0.07	0.05	0.30	0.95	0.01
Chile	0.19	1.03	0.31	0.32	0.67	0.72
Cuba	0.23	0.50	0.15	1.02	1.38	0.89
Haití	4.12	0.91	1.97	0.55	0.17	0.54
Islas Caimán	0.48	0.47	0.81	0.08	1.02	1.13
Antillas Neerlandesas	0.07	0.22	0.32	0.47	0.63	0.08
Panamá	0.89	0.18	0.30	1.63	0.68	0.84
República Dominicana	1.54	0.55	1.61	0.26	1.52	1.03

Fuente: Programa CAN (*Competitive Analysis of Nations*), 2001.

^a Porcentaje de exportaciones en rubros dinámicos/porcentaje de exportaciones en rubros estancados (Pe (Rd) / PE (Re)).

^b Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

^c Mercado Común del Sur.

^d Mercado Común Centroamericano.

^e Comunidad del Caribe.

flejan la misma propensión. La Comunidad Andina muestra coeficientes aun menos satisfactorios que los del Mercosur, ya que tan sólo Colombia, Ecuador y Perú presentan un índice superior a 0.5 en uno de los períodos. También se observan los bajos índices de Venezuela, que responden mayormente al estancamiento de la demanda de petróleo en los períodos analizados. El MCCA muestra un comportamiento volátil, destacándose por una parte el caso de Honduras, aunque con un fuerte quiebre en el período 1993-1996, y por otra, el caso de Nicaragua que registra los índices más bajos de la agrupación. El caso de la CARICOM presenta unas cuantas excepciones que obedecen básicamente a la dependencia concentrada de las exportaciones de algunos de estos países. Destacan por su calidad exportadora Dominica, Montserrat y Saint Kitts y Nevis, mientras que el resto muestra índices relativamente estables, bajos y decrecientes. Por último, los demás países de América Latina no distan sustancialmente del bloque general, es decir, presentan canastas exportadoras muy dependientes de los mercados de rubros estancados, aunque sobresalen los casos de Haití y República Dominicana.

Para el caso del mercado de América en desarrollo, la situación es algo diferente. Los países del TLCAN registran índices menores que para el caso del mercado mundial, aunque se observa una mejoría sostenida, con excepción de México. El Mercosur también muestra mejores indicadores, destacándose el caso de Paraguay en los dos primeros períodos. La Comunidad Andina, incluso en el mercado regional de América en desarrollo, presenta un fuerte sesgo a las exportaciones a mercados estancados, con índices que en general no sobrepasan el 0.7. El desempeño del MCCA constituye la excepción, ya que destaca por sobre las otras agrupaciones con índices en general sobre la unidad, salvo Nica-

ragua que en este mercado concentra en promedio más de dos tercios de sus exportaciones en rubros estancados. En cuanto a la CARICOM, si bien sigue mostrando un comportamiento volátil, su calidad exportadora mejora notablemente en este mercado (con excepción de Bahamas y Suriname), destacándose Dominica, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, Montserrat, Barbados y Belice. Por último, en el resto de América Latina se observa que los índices son poco estables y se destaca el caso de Cuba con exportaciones relativamente altas y poco variables en rubros dinámicos. Islas Caimán y República Dominicana revelan un repunte a partir de 1993.

Por lo tanto, se advierte que, con la excepción de unos pocos países, en general la composición exportadora de América Latina en el mundo y en su propio mercado se halla dominada por rubros de demanda estancada.

En resumen, el análisis según el programa CAN revela que en su conjunto América Latina aumentó su participación en el mercado mundial, aunque ésta disminuyó para la mayoría de los países de la región. El éxito exportador está circunscrito a pocos países: México, Centroamérica, Argentina y Colombia, y a situaciones particulares: ventajas de acceso a mercados de América del Norte y otros subregionales. La calidad de la especialización exportadora, medida en términos de la orientación relativa hacia rubros de demanda dinámica, sigue siendo deficiente en América Latina y no se observan señales de mejoramiento a lo largo de la década de 1990, excepción hecha para el caso de México. En su propio mercado regional, los países de América Latina mantienen una cuota de mercado estable pero relativamente pequeña. Muestran en este mercado un perfil exportador de mejor calidad, es decir, relativamente más orientado a rubros de demanda dinámica, aunque en muchos casos no alcanza para el calificativo de “favorable”.

Capítulo IV

La integración regional en América Latina y el Caribe: evolución reciente

A. Evolución de la integración regional en América Latina y el Caribe en 2000-2001

El año 2001 terminó siendo otro año difícil para el proceso de integración regional. Éste aún no se recupera de las consecuencias que las diversas crisis financieras han tenido en la economía regional desde principios de 1998 en adelante. A esta coyuntura adversa se agregó recientemente el estancamiento de la economía de los Estados Unidos, después de un período de casi 10 años de rápido crecimiento (véase el capítulo I). Como se ha señalado, este último hecho afecta en especial al desempeño de la economía mexicana y de los países centroamericanos y del Caribe, por cuanto dichas economías se encuentran estrechamente vinculadas a la estadounidense.

Como resultado, el avance hacia la conformación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio se estancó e inclusive se produjeron contramarchas en lo logrado anteriormente. Ello se expresó en los escasos frutos de las negociaciones en curso, en un distanciamiento de los aranceles nacionales con respecto al arancel externo común (AEC), y en las múltiples trabas impuestas a las importaciones, inclusive las provenientes de los países socios de integración. Sin embargo, aparte de sus esfuerzos por recomponer las cuatro uniones aduaneras en que participan, los países han intensificado sus negociaciones comerciales tanto con otros países de la región, como con sus principales socios extrarregionales.

En los primeros tres trimestres del año 2001 el comercio intrazonal en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) habría perdido vitalidad, al crecer apenas en un 0.7% con respecto a igual período del año anterior, mientras que las exportaciones totales de los países de la Asociación habrían decaído levemente (-1.1%). Estos magros resultados se explican sobre todo por el escaso crecimiento de las exportaciones intrazonales de Argentina y Brasil, y de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos, respectivamente. En este mismo período, las exportaciones globales del Mercado Común Centroamericano (MCCA) habrían disminuido en un 13.5%, mientras que sus exportaciones intrasubregionales habrían registrado un incremento de 5.8%.¹

La experiencia de los últimos 20 años evidencia que los episodios de lento crecimiento o recesión causados por una crisis externa tienen características que resultan desfavorables para el proceso de integración, tanto en términos del desarrollo de su comercio intrarregional, como respecto del perfeccionamiento de sus aspectos institucionales. En estas circunstancias, los países suelen adoptar variadas medidas restrictivas a las importaciones con el objeto de ajustar sus economías al entorno adverso. Entre estas medidas figuran la cambiaria,² la mo-

1 No se dispone de datos comparables para la región del Caribe.

2 Véase el capítulo V: Coordinación macroeconómica en los esquemas de integración subregionales.

dificación de los aranceles a terceros sin consulta a los miembros del esquema subregional y la aplicación de aranceles a importaciones desde éstos, el empleo de medidas de protección contingente como antidumping, derechos compensatorios y salvaguardias, y la utilización ad-hoc de medidas fitosanitarias, zoosanitarias y técnicas, muchas veces de justificación cuestionable. Además, pueden recurrir a una serie de prácticas burocráticas e informales que traban las transacciones comerciales ya encaminadas y son en extremo nocivas, al sembrar la incertidumbre entre los agentes económicos y desalentar operaciones futuras.

En relación con los aspectos institucionales, se observan generalmente demoras o faltas en el cumplimiento de lo ya acordado, una incapacidad manifiesta de los países para ponerse de acuerdo sobre programas de profundización de la integración y, en general, el resurgimiento del unilateralismo entre los socios en cuanto a la definición y ejecución de sus políticas comerciales. El descontento de los países socios ante los resultados frustrantes de los procesos de integración regional y su falta de confianza en que éstos puedan brindarles soluciones concretas a sus problemas más acuciantes, pueden inducirlos a buscar acomodos temporales, que pueden expresarse en acercamientos y entendimientos comerciales con terceros países u otros esquemas, e inclusive en amenazas de suspender su participación en el esquema del que son socios.

Además, se ha observado en varias ocasiones que las autoridades de los países socios, preocupadas por la falta de dinamismo del proceso de integración y por los peligros a que éste se encuentra expuesto en épocas de crisis, se proponen el relanzamiento del esquema. Esta estrategia de “marcha forzada” suele incluir elementos

para su corrección, profundización, e incluso aceleración de dicho proceso. La práctica ha demostrado que ninguno de estos objetivos se ha podido cumplir satisfactoriamente, y ello no ocurrirá mientras el entorno de la integración no mejore drásticamente. En resumidas cuentas, los procesos de integración suelen tener un comportamiento procíclico, en términos del aporte del mercado regional al crecimiento, y en cuanto a las posibilidades reales de avanzar en lo institucional.

A pesar de las dificultades señaladas y de las soluciones a veces no conducentes aplicadas a éstas, los países mantienen la confianza en sus programas de integración y en la necesidad de profundizarlos, dada su calidad de proyectos de largo plazo. En las circunstancias actuales dicho compromiso resulta particularmente importante, al presentarse demandas simultáneas para participar en negociaciones comerciales trascendentales, sea en el ámbito multilateral –Organización Mundial del Comercio (OMC)–, en el ámbito hemisférico –Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)–, o entre regiones –con la Unión Europea (UE) y con la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC)–. Tales requerimientos solamente pueden ser atendidos de modo eficaz reuniendo las capacidades individuales de negociación y presentando una posición unificada sobre la base de un mercado efectivamente integrado y de envergadura. Aparte de esta consideración de orden estratégico, continúan teniendo plena vigencia los argumentos que siempre han avalado los proyectos de integración y que han ganado importancia en el contexto actual de globalización, en que la integración es una vía primordial para mejorar la inserción de los países en los flujos más dinámicos de comercio y de inversión extranjera.

B. Evolución de los esquemas subregionales de integración

1. Mercado Común del Sur (Mercosur)

Introducción

El Mercosur acaba de cumplir 10 años de existencia tras la firma del Tratado de Asunción en marzo de 1991. Hasta hace poco, este proceso de integración registró avances notables, superiores inclusive a los esperados por muchos analistas. El programa de formación del área de libre comercio fue cumplido entre 1991 y 1995 de modo completamente automático. La instauración de la mayor parte del arancel externo común (AEC) ocupó los cinco años siguientes, aunque últimamente se han producido retrocesos en esta materia. Su estructura básica contempla un arancel promedio de 11%, tasas para insumos importados entre el 6% y el 12%, mientras que los productos de consumo final se gravan con aranceles entre 18% y 20%.³

Sin duda que el indicador más demostrativo de este desarrollo exitoso se verificó en el ámbito comercial. De 1990 a 1998 las exportaciones entre los cuatro países participantes se quintuplicaron con creces, pasando de 4 mil millones de dólares a 20 mil millones de dólares, mientras que la importancia relativa de las transacciones intrarregionales aumentó de 8.9% a 25% con respecto a las exportaciones totales en el mismo periodo.⁴ Este incremento sobresaliente en el volumen de comercio representa un aspecto decisivo en el análisis de las perspectivas del bloque, máxime si una proporción igualmente significativa y creciente de este intercambio corresponde al tipo intrasectorial. A los resultados en términos de transacciones comerciales hay que agregar al crecimiento igualmente notable de las inversiones directas entre los cuatro países.⁵

El desarrollo del comercio y de las inversiones intrarregionales

La evolución dispareja de las dos economías mayores del Mercosur, Brasil y Argentina, ha sido la causa principal del estancamiento de dicho esquema en términos institucionales, al tiempo que aumentaron las tensiones en su interior. Entre los factores que marcan el retroceso del comercio recíproco está la disparidad de regímenes cambiarios, dado que Brasil tiene un tipo de cambio flotante mientras que Argentina mantiene un tipo de cambio fijo.⁶ En el caso de Argentina, el estancamiento de la economía desde hace tres años y su actual recesión, indujeron a dicho país a recurrir a una serie de medidas arancelarias y no arancelarias para frenar sus importaciones de todos los orígenes y fomentar asimismo las exportaciones. No obstante, también Brasil utilizó medidas variadas para administrar su comercio exterior. Así, aumentó la dispersión arancelaria en relación con el AEC y se agudizaron las controversias comerciales entre ambos países. Surgieron también tensiones entre ellos respecto de las medidas fiscales que aplicaron algunos estados de Brasil para atraer inversiones extranjeras.

En consecuencia, las exportaciones intrasubregionales que habían caído en 24.3% en 1999 y anotado una cierta recuperación (19.2%) en el año siguiente, nuevamente habrían sufrido un retroceso de 9.4% en los primeros tres trimestres de 2001. En este último período las exportaciones totales de la agrupación registrarían un modesto crecimiento de 5.6%, por lo que la relación entre exportaciones intrasubregionales y totales habría

3 Una presentación detallada de la estructura y evolución inicial del Mercosur puede ser consultada en Izam (1997).

4 En este contexto cabe considerar que el peso del intercambio intrarregional para los países involucrados ya es de alrededor de 15% en el caso de Brasil, y más de 30% en los casos de Argentina, Uruguay y Paraguay.

5 En 1993, la inversión directa brasileña en Argentina era de apenas 80 millones de dólares, y al cabo de cuatro años ese monto ya alcanzaba los 425 millones de dólares. En ese mismo lapso de tiempo, las inversiones directas argentinas en Brasil pasaron de 1.1% a 2.5% del total invertido en Brasil, en un período en que las inversiones directas totales en este país aumentaron de 6 mil millones de dólares a 21 mil millones de dólares. Aunque estos montos son impresionantes por sí solos, traen aparejado un aspecto aún más significativo. Hasta 1986, tres cuartas partes de las inversiones entre Argentina, Brasil y Uruguay se concentraban en el sector servicios, sobre todo en la banca comercial. En cambio, al cabo de 10 años las inversiones bilaterales han pasado a concentrarse en los sectores productores de bienes.

6 Véase el capítulo V.

bajado a 17.5%, es decir, más de siete puntos por debajo del máximo alcanzado en 1998 (25%).

A pesar de estos contratiempos en lo comercial, en la actualidad el mercado de Brasil continúa atrayendo a empresas argentinas, incluidas las de mediano y pequeño tamaño. Entre agosto de 2000 y agosto de 2001, 130 empresas argentinas habían instalado unidades en el país, con una inversión total de 13 millones de dólares. Del mismo modo, el mercado de Argentina sigue despertando interés entre las empresas brasileñas. Tan solo en el año 2000 las inversiones brasileñas realizadas en aquel país superaron los mil millones de dólares. Se estima que el acervo de capital brasileño instalado en Argentina supera los ocho mil millones de dólares y genera más de 8 mil empleos directos.

Últimos acontecimientos

a) *Medidas arancelarias y de antidumping*

En julio de 2000, los países del Mercosur acordaron prorrogar hasta fines de 2005 que los sistemas nacionales de *draw-back*; la programación inicial preveía eliminar este régimen en el año 2000. A partir de 2001, los países socios no pueden adoptar en forma unilateral nuevos regímenes especiales de importación que permitan la aplicación de aranceles inferiores al AEC para productos que permanecen en el país importador o que serán usados como insumos en productos exportados dentro del bloque.

En agosto de 2000, las autoridades de Argentina impusieron precios mínimos para la importación de pollo desde Brasil, aduciendo que había *dumping* en la comercialización de ese producto. En noviembre, el Grupo Mercado Común (GMC) instaló un tribunal arbitral para dirimir la cuestión de los derechos antidumping impuestos por aquel país. El tribunal arbitral autorizó aplicar cuotas a la importación de pollo brasileño, pero después Argentina procedió a imponer precios mínimos. Luego, en septiembre de 2001, el gobierno brasileño llevó la controversia a la OMC, lo que la convirtió en un caso inédito.

A fines de marzo de 2001, las autoridades argentinas autorizaron importar con arancel cero 1 338 productos considerados bienes de capital. En el mismo paquete de medidas, el gobierno argentino elevó hasta 35% el arancel para unos 2 000 bienes de consumo. La inclusión de artículos de informática y telecomunicaciones

en la relación de productos exentos provocó molestia entre las autoridades del gobierno de Brasil. Por eso, a inicios del mes siguiente, Argentina aceptó revisar la lista de bienes de capital con arancel cero, excluyendo de ésta productos como impresoras y teléfonos móviles. En retribución, Brasil aceptó considerar una revisión general del AEC para productos de telefonía y telecomunicaciones, y se concedió que el AEC reducido se mantenga hasta diciembre de 2002.

A finales de junio, Argentina impuso una sobretasa a la importación de motos, lo que afectó a productores brasileños del rubro. Argentina basó dicha medida en el Protocolo de Ouro Preto de 1994, que admite la posibilidad de aplicar sobretasas a productos fabricados en zonas francas.

A inicios de julio, Argentina redujo los aranceles diferenciados para productos del sector automotor, bienes de informática y de telecomunicaciones y bienes de capital producidos en países de fuera del Mercosur, dejando, en la práctica, el impuesto de importación para esas mercancías en 8%. A los pocos días, el gobierno de Brasil suspendió todas las negociaciones comerciales con Argentina y con ello quedaron interrumpidas las negociaciones sobre el acuerdo automotor, el AEC, las zonas francas, las medidas antidumping, medidas de defensa comercial, el azúcar y el comercio electrónico.

En este mismo mes, Brasil y Uruguay firmaron un acuerdo para facilitar las importaciones de las zonas francas de Manaus y Colonia, exceptuando del AEC 17 productos provenientes de estas zonas, dos de ellos de interés para Uruguay (jarabe para bebidas y botellas). La zona franca de Manaus podrá exportar en 2001 hasta 20 millones de dólares; sobre el excedente, Uruguay aplicará el AEC. El acuerdo tendrá que ser aprobado por Argentina y Paraguay.⁷

En la segunda mitad del mes, Uruguay decidió elevar temporalmente los aranceles de todas las importaciones, inclusive las provenientes del Mercosur. El impacto es limitado para los socios del Mercosur, pero su adopción de modo unilateral fue considerada una violación a lo acordado anteriormente.

Un nuevo conflicto comercial surgió en septiembre, al imponer Argentina un arancel de 25% sobre las importaciones de una determinada marca de bicicletas provenientes de Uruguay, bajo la acusación de comercio triangular con productos chinos.

Sin embargo, en el mismo mes los cuatro países también llegaron a varios acuerdos: al final del año el Mercosur eliminará del AEC la sobretasa general de 3%,

7 Uruguay tiene siete zonas francas, Brasil solamente una, y en Argentina una ley permite que cada provincia pueda crear su propia zona franca.

adoptada en 1997. En diciembre dejarán además de tener vigencia las listas de excepciones y todos los productos pasarán a estar incorporados en el AEC, con las solas excepciones (hasta 2006) de bienes de informática y bienes de capital. Acordaron también discutir la elaboración de un régimen común para la importación de bienes de capital no fabricados en el Mercosur, en reemplazo del actual mecanismo de “ex arancelario” adoptado por Brasil para productos sin similar nacional. Con ello se eliminó la posibilidad de alterar unilateralmente los aranceles por razones de abastecimiento interno.

b) Medidas no arancelarias

A inicios del mes de abril de 2001, Brasil y luego Uruguay suspendieron las importaciones de productos agrícolas provenientes de zonas donde han sido detectados focos de fiebre aftosa, lo que se aplica a casi un 30% de las exportaciones agropecuarias argentinas. La inclusión de trigo entre los productos afectados es considerada una represalia por la rebaja de aranceles de bienes de capital por parte de Argentina.

A mediados del mismo mes, en Argentina se adoptó un régimen de incentivos para promover la fabricación nacional de bienes de capital, informática y telecomunicaciones, a través de la emisión de un bono fiscal. En el país se introdujo además el primer cambio al régimen de convertibilidad y paridad peso-dólar, al incluir el euro como ancla para la emisión monetaria, en la proporción de 50% para el dólar y 50% para el euro, aunque dicha medida se aplicaría recién al alcanzarse la paridad entre ambas monedas.

En mayo de 2001, Argentina fijó un precio mínimo para la importación de calzado y productos textiles de todos los orígenes, con el fin declarado de combatir la evasión de impuestos a través de la subvaloración de los productos.

c) Programa automotor

En agosto de 2000, Argentina adoptó una norma distinta a lo acordado en el ámbito del programa automotor, exigiendo un contenido mínimo de 30% de componentes locales. Este hecho provocó una reacción adversa por parte del gobierno brasileño, que señaló que la norma establece un desglose de conjuntos de partes que podría elevar la exigencia de contenido local a cerca de 50%. El gobierno brasileño declaró sin efecto el acuerdo automotor del Mercosur, por los daños que el decreto pudiera provocar en las ventas de vehículos brasileños, y luego Argentina decidió modificar dicho decreto.

A fines de noviembre, Argentina y Brasil acordaron

un nuevo régimen de comercio bilateral para el sector. Los fabricantes argentinos deben emplear al menos 30% de piezas o 44% de conjuntos de piezas nacionales. Los fabricantes brasileños son compensados con los plazos dados de dos años para vehículos de pasajeros y tres años para utilitarios para que se adapten a las normas. Se creó además un Comité Automotor, que estará encargado del monitoreo del comercio de vehículos en el interior del bloque. El acuerdo estará en funcionamiento hasta enero de 2006, cuando se espera alcanzar el libre comercio en el Mercosur.

A inicios de mayo de 2001, fue formalizada la política automotriz del Mercosur (condición básica para su registro en la OMC, en reemplazo de los programas automotores nacionales). Durante 2001, Brasil adoptó aranceles de importación de piezas de automóviles de 9.9%, 11% y 13%, mientras que Argentina importa con aranceles de 8%, 9% y 10%, sujetos a cuotas de importación. En Argentina y Brasil se aplicarán tasas de 35% para importación de automóviles de pasajeros desde terceros países. Los aranceles para Uruguay serán de 23%, 20% (en 2006) y 2% para importaciones de automóviles, camiones y piezas de automóviles, respectivamente. Los aranceles uruguayos serán reducidos gradualmente de 23% al 7% para la importación de automóviles fabricados en Argentina y en Brasil, y Uruguay acepta que esos dos países puedan imponer cuotas a sus exportaciones de piezas de automóviles. Entre los países del bloque el margen de preferencia es de 100%, pero con monitoreo para asegurar el equilibrio del intercambio.

No obstante, a lo largo del año 2001 surgieron problemas en la aplicación del acuerdo al acumularse un desequilibrio en el balance comercial para el sector del orden del 30% en favor de Argentina respecto de Brasil, en circunstancias que el máximo acordado fue de 10.5%. Otro motivo de fricción fue la migración masiva de empresas de piezas de automóviles desde Argentina hacia Brasil. Desde el inicio de 1999 hasta septiembre de 2001, más de 20 empresas se han desplazado al lado brasileño. Este hecho contribuyó a que la exigencia argentina de incorporar 30% de partes locales en cada auto fabricado en el país esté lejos de cumplirse. Para atender a este tipo de problemas, Argentina ha incorporado al sector automotor en el programa de competitividad a través de rebajas de impuestos sobre los intereses y sobre las utilidades, así como de medidas para reducir los costos laborales.

d) El Acuerdo de “relanzamiento” del Mercosur

La Declaración Presidencial de diciembre de 2000 adoptada en la decimonovena reunión del Consejo del

Mercado Común anunció oficialmente el “relanzamiento” del Mercosur. El acuerdo contempla metas comunes para la convergencia macroeconómica: metas de inflación máxima de 5% entre 2002 y 2005, y 4% después de 2006 (excepto para Paraguay), mientras que la deuda fiscal neta del sector público consolidado para el Mercosur, Bolivia y Chile no debe sobrepasar el 3% del PIB en 2002. Hasta 2003, Brasil gozará de un período de transición con una tasa máxima de 3.5%. En 2005 se definirá la futura trayectoria, que tiene que ser decreciente a partir del promedio para 2002-2004.

En esa oportunidad se aprobó además: i) el acuerdo automotor para el bloque; ii) un acuerdo con Sudáfrica, con miras a negociaciones futuras para un tratado de libre comercio; iii) un convenio de cooperación entre los bancos centrales del Mercosur para prevención del lavado de dinero; iv) la reducción del AEC en 0.5% a partir de enero de 2001, y otra de 2.5% que se discutirá en la próxima reunión del Consejo del Mercado Común; v) un acuerdo que exime la necesidad de traducir documentos administrativos para efectos de inmigración entre los cuatro países, Bolivia y Chile; vi) un acuerdo para la instalación de canales preferenciales de entrada para ciudadanos del Mercosur, Bolivia y Chile en los aeropuertos de los seis países; vii) una Declaración Presidencial de Derechos Fundamentales de los Consumidores del Mercosur.

A fines de enero de 2001 se anunció la elaboración de un índice de precios al consumidor (IPC) armonizado para el Mercosur y los países asociados, que debe ser computado sistemáticamente a partir de 2005.

En julio de 2001 fueron retomadas las negociaciones entre los Presidentes de los países miembros. Ellos decidieron crear un grupo negociador que tendrá como asesor especial al Presidente del BID. Acordaron asimismo que el tema de solución de controversias será tratado al más alto nivel, dadas las diferentes posiciones existentes (Brasil prefiere un organismo de apelación permanente, mientras que sus socios quieren un tribunal permanente).

A fines de septiembre de 2001, la Unión Industrial Argentina propuso formalmente la suspensión del Mercosur, sugiriendo una especie de cuarentena para la agrupación hasta que las diferencias entre los dos países

sean resueltas. En el mes siguiente, la Cámara de Comercio Brasil-Argentina pidió una negociación urgente, en vista de la pérdida de competitividad de los productos argentinos en el mercado brasileño.

En vista de las diversas manifestaciones de inconformidad con el estado de la unión aduanera, en octubre de 2001 los ministros de Brasil y Argentina acordaron: 1º) reafirmar su apoyo al AEC en las negociaciones para apertura de mercados (OMC, ALCA, UE y 4+1 con los Estados Unidos); 2º) trabajar para la creación de una moneda común; 3º) resolver los problemas comerciales existentes; 4º) crear un mecanismo bilateral (para ser sometido a los otros dos países socios del Mercosur) y temporal para aplicar salvaguardias, según las reglas de la OMC. Se estima que los principales sectores candidatos a concentrar dichas acciones deben ser calzado, textiles, papel y celulosa, acero y pollos.⁸

Negociaciones con terceros países

Otra peculiaridad es que los países miembros del Mercosur asumieron el compromiso de negociar con terceros países en forma conjunta, cuya manifestación más nítida es el hecho de que los cuatro países se presentan con una sola voz en las negociaciones para la formación del ALCA.

Además de participar en el proceso negociador a nivel hemisférico, los países del Mercosur han hecho esfuerzos por aproximarse a varias otras áreas. Así, hay un proceso en marcha para multilateralizar las preferencias con la Comunidad Andina y se han intensificado las negociaciones con la UE. El Mercosur ha promovido la expansión de sus relaciones con países del hemisferio, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y Comunidad del Caribe (CARICOM), y con otros países como Australia, Nueva Zelanda, con la Federación Rusa, la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), China, Japón, Sudáfrica, India, Canadá y Suiza.

Las negociaciones formales entre el Mercosur y la UE se iniciaron con la firma del Acuerdo de Cooperación Institucional en 1992. En diciembre de 1994, el Consejo Europeo confirmó la disposición de negociar

8 Los industriales argentinos cuestionaron el acuerdo de adopción de salvaguardias en el sentido de que esta opción no elimina el diferencial de competitividad causado por la devaluación del real. En Argentina se esperaba que Brasil aceptara un sistema de bandas cambiarias para las paridades bilaterales, y que el país que excediera los límites compensara al otro. Ese argumento no fue aceptado por los negociadores brasileños, que argumentaron que persisten los excedentes comerciales argentinos en el comercio bilateral, aun con las paridades actuales. En diversas oportunidades representantes de Paraguay y Uruguay también han expresado su deseo de contar con algún mecanismo de compensación por las pérdidas impuestas por dicha devaluación. La posición brasileña siempre se ha basado en la condición de que las compensaciones eventuales requieren de comprobación previa de los daños a los productores locales.

un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y el Mercosur y sus Estados Partes, por otra, el que fue firmado en diciembre de 1995, en Madrid.

En los primeros días de julio de 2001 el Mercosur y la UE presentaron sus propuestas recíprocas en la Quinta Reunión del Comité de Negociaciones Bilaterales. El Mercosur ofreció someter a negociación todo el universo arancelario, mientras que la eliminación de los aranceles debería ocurrir en un plazo no superior a 10 años para la mayor parte del comercio. El proceso de liberalización debería abarcar restricciones arancelarias y no arancelarias, con ofertas más amplias por parte de la UE, mientras que el Mercosur mantendría la libertad para modificar el AEC.

La UE sorprendió a los negociadores del Mercosur al presentar una propuesta de desgravación arancelaria que comprende todos los servicios y bienes, incluso los agropecuarios. Asimismo, en 10 años el 90% del comercio entre los dos bloques quedaría libre de impuestos. Según la propuesta europea, los aranceles serían liberados en dos etapas: la liberación inmediata de aranceles para papeles, frutas frescas, aceite, fibras textiles y cuero; en un plazo de 4 años se agregaría la exención de los equipos para máquinas y cerámicas, carnes y otros; en 7 años, la reducción para productos procesados (jugo de naranja, carne de aves) y en 10 años serían liberados los otros productos. La eliminación de barreras a vinos y licores sería progresiva a través de una negociación específica. Los productos más sensibles quedarían bajo el sistema de cuotas. Cabe señalar que en la propuesta no hay referencia a los subsidios agrícolas, ya que la UE quiere negociar este tema en el ámbito de la OMC. La UE demandó asimismo que el AEC no sea alterado durante las negociaciones.

En esta misma época, después de 18 meses de negociaciones, quedó cerrada la posibilidad de que Brasil y México logren un acuerdo bilateral, ya que a partir del 30 de junio los miembros del Mercosur se comprometen a negociar en forma conjunta. Se produjeron divergencias entre ambos países en productos químicos, siderúrgicos, eléctricos, electrónicos y calzado.

En atención a los resultados concretos ya alcanzados, se destacan los acuerdos de libre comercio existentes con Bolivia y Chile, que han permitido a estos dos países una aproximación de tipo único con la agrupación. Algunos análisis refieren al conjunto de los seis países como un “Mercosur ampliado”, lo que señalaría a los demás países de la región la posibilidad de una adhesión futura al núcleo inicial. Así, en septiembre de 2001 Venezuela solicitó formalmente su adhesión como nuevo miembro asociado al Mercosur.

Conclusiones

Por una parte, se observa que hasta la fecha se ha avanzado muy poco en la dirección de las medidas pactadas en el acuerdo de relanzamiento. Por ejemplo, en términos de acceso a mercados, ha habido un aumento de los conflictos. La armonización de los incentivos a las inversiones, a la producción y a las exportaciones se ha visto demorada por prácticas burocráticas. En tanto, el AEC ha sido objeto de diversas perforaciones. Asimismo, el tema de la defensa comercial y de normas de competencia no ha sido objeto de ninguna reunión. A su vez, la creación de mecanismos eficaces de solución de controversias tampoco ha avanzado. Por último, la incorporación de normas técnicas comunes se encuentra en proceso de discusión, pero existen diferencias marcadas entre los cuatro países.

Si a lo anterior se agregan las dispares evoluciones entre los indicadores macroeconómicos nacionales, se podría llegar a tener una visión pesimista del futuro del Mercosur.

Sin embargo, existen a lo menos dos conjuntos de argumentos que conducen a considerar que el costo social de revertir el proceso resultaría demasiado alto. El argumento interno se asocia al hecho de que los agentes involucrados continúan percibiendo las ventajas de la consolidación del proceso de integración. El volumen de comercio, los flujos bilaterales de inversión y la complementariedad ya alcanzada de los procesos productivos son todos elementos que determinan esta percepción.

De hecho, una encuesta realizada recientemente entre más de 200 empresas argentinas constató que el 58% de los empresarios argentinos consideran positivo el balance de 10 años del Mercosur, un 17% lo consideran neutro y sólo el 21% lo estiman negativo. En efecto, sólo un 10% apoyaría una salida del Mercosur. En Brasil, las encuestas realizadas en el sector industrial indican que un número creciente de empresas incluyen el mercado conjunto de los cuatro países en sus planes de inversión.

Así, si la decisión de integrarse fue desde el inicio una resolución política, en respuesta a la falta de interacción entre los agentes económicos de los países involucrados, hoy es posible identificar una masa crítica de intereses económicos que tornan elevado el costo de una opción de “no Mercosur”.

El argumento externo en favor de mantener y profundizar el Mercosur deriva del aprendizaje por parte de esos cuatro países respecto de las ventajas de la negociación conjunta con terceras partes. Tanto en las negociaciones para formar el ALCA, como con la UE, ha

quedado claro que la toma conjunta de posiciones proporciona ganancias.

En el caso de la UE ese aspecto es aún más central, en vista del mandato que tiene la Comisión Europea para negociar con una unión aduanera, lo que implica también la necesidad de preservar el AEC. Además de las negociaciones en el marco del ALCA, se inició recientemente un proceso negociador en paralelo de tipo 4+1 con los Estados Unidos.

De este modo, se consolidaron diversos factores

que funcionan como aglutinantes, de los cuales se espera que mantengan unidos a los cuatro países en torno de sus propósitos comunes. Si en estos momentos no están dadas las condiciones objetivas para una profundización del proceso de creación del mercado común según las experiencias en otras regiones, existen por lo menos elementos poderosos que hacen pensar que la preservación y ampliación gradual del Mercosur es una probabilidad que se podrá presenciar en los próximos años.

2. Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Introducción

La Unión Aduanera Andina como tal está funcionando desde 1995, año en que entró en vigencia el AEC adoptado por Colombia, Ecuador y Venezuela, y que contempla cuatro niveles básicos de 5%, 10%, 15% y 20%. Ecuador fue autorizado para mantener una diferencia de cinco puntos con el AEC para cerca de mil subpartidas, mientras que Bolivia aplica en esencia un arancel plano de 10%. Desde mediados de 1997, Perú se está reincorporando gradualmente a la zona andina de libre comercio, mediante un programa de desgravación que debe completarse a fines del año 2005. Se estima que en la actualidad el arancel promedio de la Comunidad Andina alcanza a 11.7% (CEPAL, 2001e, p. 119).⁹

El texto que modificó el Acuerdo de Cartagena entró en vigor en abril de 1997, con lo que el Pacto Andino pasó a denominarse Comunidad Andina de Naciones. El 1° de agosto de 1997 entró en funcionamiento la nueva Secretaría General de la Comunidad Andina, que sustituyó al órgano técnico previo, la Junta del Acuerdo de Cartagena. La Secretaría General reúne en una sola instancia la responsabilidad para la ejecución de las decisiones provenientes de los dos órganos directrices máximos de la Comunidad, el Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. El Secretario General dispone de atribuciones para actuar de vocero político con especial responsabilidad

para la proyección externa de la Comunidad. La coordinación previa de la acción externa ha permitido a la Comunidad expresarse con una sola voz en un creciente número de foros de negociación externa. Es así como en las negociaciones con el Mercosur y en el marco del ALCA, los países andinos lograron institucionalizar esta vocería única.

Cabe destacar que, pese a las grandes dificultades enfrentadas en lo económico, e incluso en el ámbito de la política interna, los países andinos continúan comprometidos con su esfuerzo integrador que ya tiene más de 30 años de existencia. Ello no sólo obedece a resultados alcanzados en la integración real de las economías, que se reflejan en los crecientes flujos de intercambio comercial y últimamente en significativas inversiones intrarregionales, sino también al propósito de fortalecer sus posiciones mediante la acción conjunta en las negociaciones internacionales venideras, de las cuales la más urgente es la consolidación de la zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur.

El desarrollo del comercio y de las inversiones intrarregionales

Como resultado de las reformas introducidas por los países andinos, tanto en el plano de la integración regional como en el interior de sus respectivas econo-

9 En la Comunidad Andina rige además un sistema especial de franjas de precios y aranceles variables para una amplia gama de productos agrícolas (Decisión 371), mediante el cual los países miembros procuran proteger sus producciones agrícolas esenciales de los efectos de las variaciones de precios y de subsidios en los mercados internacionales de estos productos (véase CEPAL, 2001c, p. 189, e Izam y Onffroy, 2000). Asimismo, el comercio del sector automotor está regulado por un Convenio de Complementación suscrito por Colombia, Ecuador y Venezuela que garantiza su libre intercambio mutuo cuando los vehículos ensamblados en estos países cumplen con el requisito específico de origen, mientras que a las importaciones desde terceros países les son aplicables tasas entre 10% y 35%, según la clase de vehículo (véase CEPAL, 2001e, p. 186).

más, el comercio intrasubregional registró tasas elevadas de crecimiento desde inicios de la década pasada hasta el año 1998, cuando se hicieron sentir los efectos adversos de la crisis internacional. Paralelamente, la ponderación de las exportaciones intrasubregionales con respecto a sus exportaciones totales se recuperó rápidamente hasta alcanzar cifras cercanas al 12% a fines del período señalado.

Como consecuencia de la coyuntura externa adversa que se instaló a partir de 1998, las exportaciones intrasubregionales se redujeron en 27.2% en 1999, para luego anotar una recuperación notable de 36.1% en el año 2000. Se estima que éstas habrían registrado en los primeros tres trimestres de 2001 un crecimiento adicional de 11.3%, cifra que se compara favorablemente con la caída de 7.9% observada en las exportaciones andinas globales. A causa de estas variaciones, las exportaciones intrasubregionales alcanzarían en estos momentos a no más de 10.7% de las exportaciones globales de la agrupación, o sea, una proporción inferior en más de 3 puntos al máximo histórico alcanzado en el año 1998 (13.9%).

Durante buena parte del decenio pasado, los países andinos también tuvieron bastante éxito en sus esfuerzos por atraer la inversión extranjera directa (IED). Así, se estima que los flujos anuales de IED que se dirigieron a la Comunidad Andina aumentaron de 1 140 millones de dólares en 1990, a cerca de 9 800 millones en 1997, con un valor acumulado en dicho período de 36 000 millones de dólares.¹⁰ Los principales factores de atracción han sido la apertura y desregulación de las economías nacionales, los procesos de privatización llevados a cabo por los países y las mayores seguridades ofrecidas por éstos a la IED. Donde el efecto de la integración mutua aparece con mayor nitidez es en el caso de la inversión intracomunitaria. Aunque las inversiones entre los mismos países andinos representan una porción muy reducida de la IED total, se destacaron por su dinamismo y por el hecho de que suelen dirigirse a sectores distintos que la IED de fuera de la subregión. Casi dos tercios de ellas correspondían a las realizadas entre Colombia y Venezuela.

Las secuelas de la crisis financiera y las dificultades económicas y políticas que han debido enfrentar prácticamente todos los países miembros en tiempos recientes, han tornado más lento e incierto el avance hacia las metas establecidas. Al mismo tiempo se volvieron más frecuentes las controversias comerciales entre los paí-

ses, debido a la adopción por parte de ellos de medidas unilaterales que afectaron severamente al comercio intrasubregional. Entre estas medidas figuran sobretasas temporales a importaciones desde la subregión y la aplicación de restricciones no arancelarias, formales e informales, a importaciones particularmente sensibles. No obstante, el estancamiento de las economías de la subregión y la escasez de divisas probablemente hayan ejercido una influencia negativa aún mayor sobre el desarrollo del comercio intrasubregional.

Así, la crisis económica y la dolarización en el caso de Ecuador, instaurada el 1° de enero de 2000, explican en buena parte la contracción sufrida por la importación de dicho país desde la subregión. El transporte intraandino por carretera se vio dificultado aún más por las trabas puestas al ingreso de camiones colombianos a Venezuela, y las consecuentes represalias tomadas por Colombia al tráfico proveniente de Venezuela.¹¹ Ante el reciente aumento de sus importaciones, las autoridades de Venezuela anunciaron a mediados de 2001 su intención de limitar las importaciones de todos los orígenes, pero luego el país se retractó ante protestas provenientes de sus socios de integración.

Últimos acontecimientos

En su Duodécima Cumbre de junio de 2000, los Presidentes de los países andinos reafirmaron también su compromiso de perfeccionar el mercado común a más tardar el año 2005, creando las condiciones para que, a la libre circulación de bienes, se añada la libre movilidad de servicios, capitales y personas. En esta ocasión, los Presidentes firmaron asimismo un protocolo adicional al Acuerdo de Cartagena “Compromiso de la Comunidad Andina por la Democracia”, que autoriza al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores para suspender la participación en la Comunidad de un país miembro en que se produzca una ruptura de la democracia.

En materia de liberalización del sector servicios, la Comunidad cuenta con la Decisión 439 cuyo objeto es instaurar un mercado andino común de servicios en el año 2005. El acuerdo cubre todas las modalidades de prestación de servicios y compromete a los países signatarios a eliminar, mediante negociaciones anuales, todas las restricciones que se contraponen a los principios de la nación más favorecida y también las de

10 Datos obtenidos de la página de presentación de la Web de la Comunidad Andina: www.comunidadandina.org.

11 Ecuador siempre ha exigido el transbordo a sus vehículos nacionales de mercaderías que arriban a sus fronteras desde otros países andinos.

trato nacional. El proceso se está iniciando mediante la elaboración de un inventario de las disposiciones y procedimientos existentes que interfieren el libre flujo de los servicios. Se lograron además avances concretos en los sectores de transportes y telecomunicaciones. En junio de 2001 se aprobó la Decisión 503 que reconoce los documentos nacionales de identificación como único requisito para nacionales y extranjeros residentes que desean viajar por la subregión en calidad de turistas.

Los países andinos están también desplegando un esfuerzo conjunto para lograr la armonización gradual de las políticas macroeconómicas, mediante la definición de los criterios de convergencia en materia de inflación, deuda pública y déficit fiscal. Con ocasión de la Decimosegunda Cumbre, los Ministros de Finanzas instrumentaron su compromiso de alcanzar de modo gradual la armonización de políticas macroeconómicas de los países miembros, mediante la reducción de las tasas de inflación hasta niveles de un dígito y por medio del desarrollo de metas fiscales comunes. Esta materia encontró seguimiento en la Quinta Reunión del Consejo Asesor, celebrada en junio de 2001, donde se aprobó que, a partir del año 2002, el déficit del sector público no deberá exceder del 3% del PIB;¹² y que el saldo de la deuda pública no excederá del 50% del PIB al final de cada ejercicio económico. Además, en esa ocasión el Consejo perfeccionó la primera meta de convergencia al señalar como fecha límite el 31 de diciembre de 2002 para que todos los países alcancen el objetivo de tener una inflación anual de un dígito.

En estos momentos los países están evaluando una propuesta de la Secretaría General para un arancel externo común unificado que deberían aplicar por igual a partir de mayo de 2002. La realización de este propósito se ha visto complicada en tanto se ha reabierto en la subregión la discusión sobre la idoneidad de la estructura del AEC para enfrentar la coyuntura desfavorable actual. Perú ha emprendido un estudio sobre esta materia y estaría en favor de rebajar los aranceles a los bienes de capital. En septiembre de 2001, Colombia anunció que reducirá los aranceles a la importación de bienes de capital, mientras que Ecuador insistiría en mantener su tratamiento diferenciado.

Negociaciones con terceros países

En consonancia con su adhesión al modelo del regionalismo abierto, los países han proseguido sus negociaciones con terceros países a objeto de mejorar su acceso a mercados externos. En la Reunión de Presidentes de América del Sur realizada en Brasilia (31 de agosto-1° de septiembre de 2000), los Jefes de Estado de la región habían suscrito el compromiso de terminar las negociaciones tendientes a establecer una zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur antes del final de 2002. Después de su inicio en 1998 las negociaciones multilaterales entre ambas agrupaciones sufrieron demoras, básicamente porque algunos países andinos temían que importaciones desde el Mercosur amparadas en el estricto libre comercio harían peligrar la supervivencia de su agricultura de clima templado. Una iniciativa de Brasil rompió este obstáculo, al entablar unilateralmente negociaciones con los países andinos tendientes a establecer una zona de preferencias arancelarias. A continuación, Argentina negoció un acuerdo parecido con los países andinos.

Después de la suscripción de los acuerdos de preferencias arancelarias fijas con Brasil y Argentina en agosto de 1999 y agosto de 2000 –Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica (ACE 39 y ACE 48), respectivamente– los países andinos prosiguieron la negociación de acuerdos semejantes con Paraguay y Uruguay. No obstante, a mediados de 2001 Paraguay manifestó su decisión de no llevar adelante la negociación por considerar que las ofertas de los países andinos en términos de márgenes de preferencia no satisfacían sus expectativas. Por su parte, ya a fines de abril Uruguay habría señalado no tener interés en negociar un acuerdo de preferencias fijas. En cambio, explicitaría sus intereses en el curso de la negociación de un acuerdo de libre comercio conjunto con la Comunidad.¹³

Con respecto a las negociaciones para la conformación de una zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur, se realizó una primera reunión en Asunción el 27 de abril de 2001 para definir el alcance del acuerdo y el cronograma de las negociaciones. En los meses siguientes ambas partes intercambiaron pro-

12 Transitoriamente, durante el período 2002-2004, el indicado límite podrá alcanzar hasta el 4% del PIB.

13 Véase Secretaría General de la Comunidad Andina, Acciones en materia de negociaciones comerciales de la Comunidad Andina con terceros en los últimos meses, agosto de 2001, www.comunidadandina.org.

puestas sobre el texto del acuerdo, con el compromiso de tener una próxima reunión de negociación en Montevideo a fines de julio.¹⁴

En noviembre de 2000 se realizó la segunda reunión de negociación entre la Comunidad Andina y los países del Triángulo del Norte Centroamericano (El Salvador, Guatemala y Honduras), y en marzo de 2001 ambas partes intercambiaron listados consolidados de preferencias ofertadas y solicitadas, sin que se haya definido aún la fecha de un próximo encuentro. Asimismo, las tentativas de aproximación a los países de la CARICOM, a Cuba y a Panamá se encuentran aún en sus fases preliminares.

Desde principios de 2001, los países andinos están haciendo gestiones ante las autoridades de los Estados Unidos con el objeto de renovar y ampliar el Régimen de Preferencias Comerciales para los países andinos, que vence a fines de 2001. El 16 de noviembre el Senado de los Estados Unidos acogió a trámite una propuesta que extiende las preferencias de la Ley a las confecciones, pero que excluye a Venezuela como país beneficiario.

Prosiguen asimismo las negociaciones entre la Secretaría General y la Comisión Europea, tendientes a renovar el esquema de preferencias para los países andinos bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la UE en el decenio 2005-2014. Ya se anticipa que la UE, requerirá a los países beneficiarios el compromiso de cumplir con las principales normas laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y con determinadas exigencias de protección al medio ambiente.

Los países de la Comunidad Andina también conti-

núan participando con una vocería única en las negociaciones del ALCA. Además, Ecuador asumió la Presidencia del ALCA luego de la Reunión Ministerial de Comercio de Buenos Aires (7 de abril de 2001), y tendrá a su cargo la preparación de la Séptima Reunión Ministerial que se realizará en octubre de 2002.

Conclusiones

La Comunidad Andina ha logrado, hasta el momento, sobreponerse a la difícil coyuntura económica y política que afecta a sus países miembros, gracias, en parte, al elevado grado de institucionalización alcanzado por la agrupación. Ello se expresa, por ejemplo, en la gestión de la vocería única en las negociaciones del ALCA y con el Mercosur, y en la renovación de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas. Para la consolidación de la unión aduanera resulta esencial que los países lleguen a un acuerdo sobre la adecuación del AEC, lo que implica la plena reincorporación de Perú a dicho instrumento. Asimismo, los países deberían abstenerse de la aplicación de medidas unilaterales que deterioran el libre comercio entre ellos. En el mismo sentido, deberían hacer esfuerzos para cumplir escrupulosamente con los dictámenes de los órganos comunitarios correspondientes cuando surjan controversias en el campo comercial, con el fin de fortalecer el funcionamiento del acuerdo de integración y permitir así que los países accedan a los beneficios de un mercado ampliado.

3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Introducción

Mediante el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Guatemala, 1993), los países miembros del MCCA establecieron como meta última la instauración de una unión económica entre ellos. A mediados de los años noventa, se fijaron como metas para la aplicación del AEC un piso de 5% para materias

primas y bienes de capital no producidos en la región, y un techo de 15% para bienes finales. En 1996 tuvieron que introducir ciertos elementos de flexibilidad, al autorizar a los países a rebajar la tasa arancelaria hasta el 0% para las materias primas y bienes de capital no producidos en la región centroamericana. Se estima que en la actualidad el promedio simple de los aranceles aplicados bordea el 7%.

14 Cabe anotar que, durante el año 2000, el intercambio comercial entre la Comunidad Andina y el Mercosur alcanzó un máximo histórico de 5 590 millones de dólares, después de haber sufrido una importante contracción durante los dos años anteriores. Por lo general, el petróleo y sus derivados representan más del 50% de las exportaciones andinas al Mercosur, mientras que sus importaciones muestran un perfil mucho más diversificado, figurando entre los primeros lugares los vehículos automotores (5%), aparatos emisores y receptores de radiotelefonía (4%), seguidos por aceites y tortas de soja, maíz duro y frijoles de soja. La balanza comercial fue deficitaria para la Comunidad Andina durante toda la década pasada. Véase Secretaría General de la Comunidad Andina, Intercambio comercial entre la Comunidad Andina y el Mercosur, 1990-2000, agosto de 2001, www.comunidadandina.org.

Cuadro IV.1

EXPORTACIONES INTRARREGIONALES:^a
PARTICIPACIONES PORCENTUALES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1998-2000

	1998	1999	2000
Costa Rica	19	9	11
El Salvador	49	54	55
Guatemala	29	32	30
Honduras	19	20	20
Nicaragua	22	28	26
Centroamérica	25	21	23

Fuente: Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), 2001.

^a No se incluye las exportaciones de maquila.

Con excepción de las flexibilidades mencionadas, todos los países centroamericanos, menos Honduras, han logrado mediante calendarios de desgravación distintos llegar a las metas establecidas (0% de piso y 15% de techo). No obstante, hay que tener en cuenta que estos países no aplican el mismo código aduanero, hecho que debilita la unión aduanera centroamericana. Esto implica que, en la práctica, el mismo producto puede estar gravado con distintas tasas arancelarias en los distintos países de la región. Además, en algunos casos los países aún aplican derechos específicos.

La puesta en práctica del AEC ha ido acompañada del progresivo perfeccionamiento del libre comercio entre los países centroamericanos. A la fecha, los productos originarios de la región para los que no existe libre comercio son: azúcar, café, café tostado, harina de trigo y alcohol etílico.¹⁵

El desarrollo del comercio intrarregional

El perfeccionamiento de la zona de libre comercio ha facilitado la recuperación y el desarrollo del comercio intrarregional. Debido a su estrecha vinculación a la economía norteamericana, hasta el año 2000 las exportaciones totales de la agrupación crecieron ininterrumpidamente, mientras que el comercio intrasubregional

se desarrolló con un dinamismo equivalente, por lo que la participación porcentual del comercio intrarregional en el total se había estabilizado en cifras en torno del 20%, sin considerar el intercambio de maquila (véase el cuadro IV.1). Si se incluye la maquila, dicha proporción alcanza a apenas 14%, lo que revela ciertas limitaciones en su desarrollo. Sin embargo, en los primeros tres trimestres del año 2001 las exportaciones globales habrían disminuido en 13.5% con respecto al mismo período del año anterior. Las exportaciones intrasubregionales también habrían perdido dinamismo, pero aún así habrían aumentado en 5.8%, por lo que elevarían temporalmente su peso en las exportaciones totales hasta 26.8% (véase el cuadro II.17).

No obstante, en repetidas ocasiones los países han impuesto determinadas barreras arancelarias y no arancelarias al intercambio de productos "sensibles" entre ellos. A modo de ejemplo, El Salvador prohíbe las importaciones de productos lácteos y derivados, basándose en exigencias sanitarias. En 1999, Nicaragua impuso un derecho antidumping provisional ad valorem equivalente al 46%, por un período de cuatro meses, a las importaciones de confites procedentes de Honduras. En cuanto a las salvaguardias, el MCCA establece la imposibilidad de aplicar esta clase de medidas, ya sean bilaterales o globales, entre sus estados miembros.¹⁶

15 En 1999, se excluyó el petróleo del Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana. También se establecieron los regímenes especiales bilaterales para el comercio de los cinco productos citados. Véase la Resolución 44-99 (COMIECO-XIII, septiembre, 1999). El COMIECO es el Consejo de Ministros de Integración Económica. Se encarga de la coordinación, armonización, convergencia y unificación de las políticas arancelarias del MCCA.

16 No obstante, Costa Rica ha introducido medidas de salvaguardia especiales en 1999, que siguieron vigentes durante el año 2000. Estas medidas afectan a productos agrícolas: frijol negro, arroz en granza descascarillado y semiblanqueado o pulido, y fueron notificadas a la OMC (G/AG/N/CRI/11, octubre de 2000). Nicaragua también impuso salvaguardias en 1999, elevando los aranceles a las importaciones de maíz amarillo al

Últimos acontecimientos

a) *Reuniones presidenciales*

En el bienio 2000-2001, los mandatarios centroamericanos celebraron: i) tres reuniones extraordinarias (5 de abril de 2000 en Costa Rica; 2 de mayo de 2000 en El Salvador; y 15 de junio de 2001); ii) la Cuarta Reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de los Países Integrantes del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla;¹⁷ iii) la Tercera Reunión de Jefes de Estado y de Gobierno entre la República China, los países centroamericanos y República Dominicana (15 de mayo de 2001); iv) una reunión con el Presidente de Argentina (4 de diciembre de 2000) y una reunión con el Presidente de España (8 de mayo de 2001). En todas ellas participó Belice, ya que en 2001 este país se adhirió al Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

Entre los aspectos más relevantes de las cumbres presidenciales se destacan la voluntad de preservar la democracia, superar la pobreza, promover el desarrollo sostenible, perfeccionar los mecanismos de la integración y fortalecer el multilateralismo. Además, en las reuniones se reafirmó la importancia del mecanismo de diálogo y concertación de Tuxtla para avanzar en los ámbitos político, económico, social, ambiental, cultural y de cooperación en Mesoamérica. Por último, se acordó la conveniencia de adoptar el Plan Puebla-Panamá que, entre otros, crearía un corredor logístico desde el sur de México hasta la frontera con Panamá. El Plan Puebla-Panamá podría ser una fuerza impulsora para el desarrollo económico de la región en la medida que se logre su debida instrumentación.

b) *EIAEC y la unión aduanera*

Todos los países centroamericanos, a excepción de Honduras, aplican los parámetros que conforman el AEC centroamericano. Honduras adoptó el techo arancelario del 15% sobre bienes finales a partir de diciembre de 2000, pero mantiene desde enero de 1997 un arancel de

1% sobre bienes de capital.¹⁸ Nicaragua equiparó su techo arancelario en 15% para los bienes finales, a la vez que eliminó el arancel temporal de protección para los bienes intermedios y bienes de capital no producidos en Centroamérica (véase el cuadro IV.2). Como parte de este proceso de apertura, los aranceles promedios de los países han disminuido significativamente.

Quizás el hecho más importante en el ámbito arancelario fue el traspaso de las cláusulas de salvaguardia, aplicadas sobre la base del artículo 26 del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano y que expiraban cada seis meses, a la sección II del AEC. De alguna manera esto implica la eliminación de la discrecionalidad a la hora de cambiar las partidas arancelarias correspondientes a las cláusulas de salvaguardia.

Cuatro países centroamericanos (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) han intentado dar un paso más en la aplicación del AEC mediante la conformación de una unión aduanera cuatripartita. En 1996, El Salvador y Guatemala dieron los primeros pasos para la creación de esta unión aduanera con el fin de extender el libre comercio a todos los bienes y eliminar las aduanas entre ambos territorios.¹⁹ Honduras y Nicaragua se incorporaron al proceso formal de la unión aduanera en agosto de 2000.²⁰ Los gobiernos de los cuatro países decidieron consolidar, dentro del marco de la unión aduanera, los derechos arancelarios a la importación en los niveles actuales de todos los rubros que están armonizados.²¹ También se comprometieron a armonizar el resto de los aranceles para finales del año 2002, y a aplicar –de manera conjunta– las salvaguardias contempladas en el artículo 26 del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.

Como parte de este esfuerzo, se inauguró la aduana única en el puesto fronterizo entre Honduras y El Salvador (Amatillo), lo que unifica los trámites fronterizos y permite aumentar la eficiencia en el tráfico de bienes y personas. También se armonizaron trámites relacionados con los medicamentos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

30%, de arroz en granza originario de países miembros y no miembros de la OMC a 35% y 45% respectivamente, de arroz oro originario de países miembros de la OMC a 45% y de sorgo a 30%. En mayo de 2000, se modificaron (Acuerdo ministerial N° 026-2000) los aranceles del arroz en granza originario de países miembros y no miembros de la OMC a 55% y 65%, respectivamente.

17 Éstos son los países del Istmo Centroamericano, Belice y México.

18 Honduras no ha aprobado el tercer protocolo al Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, mediante el cual se reduce el piso del arancel de 1% a 0%.

19 Resolución N° 27-96, Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional (COMRIEDRE), Cuarta reunión, mayo de 1996.

20 Resoluciones N° 56-2000 y 57-2000 (COMIECO, agosto de 2000).

21 Resolución N° 66-2000, Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), Decimoquinta reunión, septiembre de 2000.

Cuadro IV.2
TASAS ARANCELARIAS VIGENTES A 2001 Y PROMEDIO ARANCELARIO SIMPLE
(En porcentajes)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Bienes de capital	0	0	0	1	0
Materias primas	0	0	0	1	0
Bienes intermedios	5-10	5-10	5-10	5-10	5
Bienes finales	15	15	15	15	15
Arancel promedio simple	7.1	6.9	7.1	7.1	5.1

Fuente: Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), 2001 y sobre la base de fuentes oficiales.

Negociaciones con terceros países

Durante los últimos dos años, los países centroamericanos continuaron profundizando su política de apertura y búsqueda de nuevos mercados.²² Los países del Triángulo del Norte Centroamericano y México suscribieron en 2000 un Tratado de Libre Comercio que entró en vigor en el 2001.²³ El Tratado, cuyos orígenes se remontan a los acuerdos de complementación económica que emanaron de Tuxtla I (1991), busca alcanzar una zona de libre comercio entre los países firmantes para bienes y servicios.²⁴ El acuerdo persigue también promover y desarrollar los flujos de inversiones y establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas que obstaculicen el comercio. Basándose en la estructura del TLCAN y de los acuerdos comerciales entre México y Costa Rica y Nicaragua, el tratado contempla 12 temas relacionados con el acceso a mercados, la normativa comercial y otros.

El tratado reconoce, de manera implícita, las diferencias en los niveles de desarrollo de los países firmantes y otorga para el intercambio comercial de bienes un trato asimétrico para el Triángulo del Norte. Éste consiste en plazos más largos de desgravación, mayores facilidades de acceso a los mercados y períodos de gracia en la desgravación de las tasas bases a partir de las cuales se inicia la negociación. De acuerdo a las listas de desgravación, el Triángulo del Norte tiene un mayor ac-

ceso al mercado mexicano en los productos industriales que en los agrícolas. Más del 70% de los productos industriales centroamericanos pueden ingresar libremente al mercado mexicano. Esto contrasta con el 30% correspondiente a los productos agrícolas. Si bien desde la perspectiva centroamericana existen expectativas favorables con respecto a los efectos del tratado de libre comercio, éste también generará costos. En este sentido, las políticas económicas podrían contemplar crear mecanismos que permitan trasladar parte de los beneficios de los ganadores a los perdedores, sentando las bases para delinear políticas de transición de mediano y largo plazo que eviten las ganancias y pérdidas excesivas de los agentes económicos afectados por los cambios de rumbo en la política económica.²⁵

Por su parte, Costa Rica suscribió un tratado de libre comercio con Canadá el 23 de abril de 2001. Éste contempla el trato asimétrico para el acceso al mercado en favor de Costa Rica, y este país tiene que eliminar de inmediato los aranceles para un 67% de sus líneas arancelarias, mientras que Canadá lo hace para el 86%. El resto de los bienes tiene un período de desgravación de 14 años para Costa Rica y de 8 años para Canadá. El tratado otorga también un tratamiento más liberal en la aplicación de las reglas de origen para un número limitado de productos de exportación costarricenses. Además, incluye un anexo aparte para el tejido y la confección, que constituye un sector de especial interés para

22 En años recientes los países centroamericanos suscribieron tratados de libre comercio con República Dominicana (1998) y con Chile (1999).

23 Costa Rica y Nicaragua firmaron tratados de libre comercio con México en 1995 y 1997, respectivamente.

24 En 1999, las importaciones procedentes del Triángulo del Norte representaban apenas el 0.07% del total de compras mexicanas. Por su parte, las exportaciones mexicanas al Triángulo del Norte son un poco más significativas y representan el 5% de las compras totales de dicho bloque comercial. Los principales productos de exportación del Triángulo del Norte comprenden productos primarios e industriales. Éstos son caucho, grasas y aceites, bebidas y licores, papel y cartón, cuero y pieles sin curtir (21%; 9.1%; 6.7%; 6.4% y 4.7% del total, respectivamente). Por su parte, las exportaciones mexicanas son productos industriales (vehículos (13%), maquinarias y aparatos mecánicos (8.3%), plásticos y artículos (8.2%), artículos de hierro (6.2%), combustibles minerales (5%) y maquinaria eléctrica (4.2%).

25 Véase CEPAL (2001f).

Costa Rica. Establece, asimismo, que bienes que no cumplen con las reglas de origen debido a la inclusión de insumos importados, se beneficien no obstante de las preferencias arancelarias concedidas por Canadá. Finalmente, hay que notar que las preferencias arancelarias otorgadas por Canadá no se aplican a los productos de las zonas francas, al gozar éstos de subsidios a la exportación.

En abril del año 2000, los países centroamericanos iniciaron negociaciones con Panamá para la firma de un tratado de libre comercio entre ambas partes. Hasta la fecha ha habido ocho rondas de negociaciones. La última se celebró en mayo de 2001, y en ella las partes negociadoras lograron un acuerdo sobre el aspecto normativo del tratado. También Costa Rica empezó, en julio de 2001, la primera ronda negociadora para la firma de un tratado de libre comercio con Trinidad y Tabago. El texto base de negociación es el tratado de libre comercio entre Costa Rica y México (1995).

Centroamérica comparte con otros países de la región las concesiones unilaterales sujetas a reglas de origen otorgadas por Canadá, los Estados Unidos y la UE, en el marco del SGP.

Las preferencias arancelarias que otorga la UE están vigentes desde 1971, cuando éstas se centraban en algunos productos agrícolas e industriales originarios de los países menos desarrollados. Inicialmente dichas preferencias se otorgaron por un período de 10 años y se fueron prorrogando sucesivamente hasta la fecha. En 1998, la Comunidad Europea resolvió renovar el plan comunitario de preferencias arancelarias generalizadas mediante regímenes de estímulo para el período 1° de julio de 1999-31 de diciembre de 2001. Las preferencias se aplican a los capítulos 1 a 97 del arancel aduanero comunitario (con excepción del capítulo 93, que comprende los armamentos) e incluyen tanto productos agrícolas como industriales.

Según el artículo 7 del nuevo reglamento, se suspenden los derechos de arancel para los productos industriales comprendidos entre los capítulos 25 y 97 y para determinados productos agrícolas denominados productos no sensibles. Los países beneficiarios de este esquema son los de la Comunidad Andina y del MCCA.

Centroamérica se beneficia además de las concesiones arancelarias otorgadas por los Estados Unidos en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Mediante la Ley de Asociación entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe, los Estados Unidos ampliaron los beneficios que otorga la Iniciativa. La Ley rige a partir

de octubre del 2000 y hasta septiembre de 2008, o hasta que el ALCA entre en vigor (2005), e incluye –al amparo de la Iniciativa– una serie de productos que en el pasado quedaron excluidos. La ampliación de los beneficios comprende: i) el acceso libre de aranceles y cuotas para prendas de vestir elaboradas en la región con tela e hilo estadounidense; ii) el acceso libre de aranceles y cuotas para prendas de vestir cortadas y elaboradas en la región con tela e hilo estadounidense; iii) el libre comercio de prendas confeccionadas con tela regional e hilo estadounidense hasta un límite anual de 250 millones de metros cuadrados de tejido de punto; iv) el libre comercio de camisetas confeccionadas con tela de la región e hilo estadounidense hasta un límite de 4.2 millones de docenas de camisetas de punto. Estos dos últimos límites se incrementarán en 16% anualmente hasta el año 2004, fecha a partir de la cual el porcentaje será fijado por ley; v) el acceso libre de cualquier producto clasificado bajo la subpartida arancelaria 62.12.10, si es cortado y cosido o ensamblado en los Estados Unidos o en alguno de los países beneficiarios.

La ventaja principal que ofrece la ampliación de la ICC es la disminución de los costos para acceder al mercado norteamericano, lo que permitirá aumentar su competitividad. Entre sus imperfecciones se destacan la falta de claridad en los requisitos para poder acceder a los beneficios y la escasez de proveedores de tela que cumplan con los requerimientos establecidos. Además, existe preocupación de que Centroamérica pueda no llegar a aprovechar enteramente su cuota asignada.

Conclusiones

El MCCA ha realizado progresos significativos en el ámbito del perfeccionamiento de la zona de libre comercio entre sus países miembros y ha logrado imponer, con la excepción de Honduras, los parámetros de convergencia del AEC. El proceso está aún incompleto. Subsisten excepciones al libre comercio y falta la armonización de los códigos aduaneros utilizados por los países centroamericanos. No obstante el deseo de lograr una unión económica, los resultados concretos hasta la fecha se han registrado básicamente en el campo del desarrollo del comercio intrarregional. De hecho, la convergencia macroeconómica no se ha logrado aún y el grado de cumplimiento de la región en relación a las distintas metas es inferior al 50% en el período 1997-2000.²⁶

26 El Consejo Monetario Centroamericano (CMCA) utiliza ocho indicadores con parámetros establecidos para dar seguimiento a la evolución

Otro aspecto relevante de la integración es el esfuerzo conjunto realizado para acceder a mercados de mayor tamaño, como es el mercado norteamericano ampliado, mediante los tratados firmados con Canadá y México. En este sentido, se puede afirmar que la integración centroamericana ha tratado de compatibilizar la integración hacia dentro con aquella a los mercados internacionales.

Queda por determinar cuál será el impacto de la eliminación de los beneficios que otorga la ICC ampliada, y más importante aún, cuál será el efecto en las zonas

francas de la eliminación de subsidios a las exportaciones en 2003, conforme a la normativa multilateral. Cabe señalar que una revisión preliminar de las declaraciones de la OMC en Doha sugiere que todos los países del MCCA podrían solicitar una extensión del plazo para eliminar algunas de las medidas preferenciales de zona franca. Sin embargo, aún no se sabe si habrán solicitudes con tal propósito. Por último, el MCCA no ha llegado a adoptar una postura común en el tema de las diferencias de tamaño y nivel de desarrollo, que debería quedar plasmada en el acuerdo comercial del ALCA.

4. Comunidad del Caribe (CARICOM)

Introducción

En los años noventa, el régimen comercial de la CARICOM fue sometido a varias revisiones tendientes a bajar y racionalizar su nivel de protección. El arancel externo común de la CARICOM contempla la reducción gradual de su nivel hasta llegar a un máximo de 20%, con excepción de los productos agrícolas, a los que se seguiría aplicando un arancel del 40%. Debido a los contratiempos surgidos en la instrumentación de las etapas acordadas para la reforma, la cuarta y la última etapa todavía no han entrado en vigor en todos los países.²⁷ El promedio simple del arancel se ubicaría actualmente en alrededor del 10%, aunque la protección efectiva aún puede alcanzar niveles relativamente elevados debido al acentuado escalonamiento inherente a la estructura arancelaria.²⁸

En 1997, los Jefes de Estado de la CARICOM aprobaron una serie de protocolos de enmienda al Tratado de Chaguaramas que dio origen a la Comunidad, tendientes a perfeccionar el mercado y economía únicas de la

Comunidad. La aplicación de varios de ellos hará posible una apertura mucho mayor de los países al comercio y las inversiones de otros miembros de la Comunidad. Éstos son el Protocolo III sobre política industrial, el Protocolo IV sobre política comercial, el Protocolo V sobre política agrícola, el Protocolo VII sobre países, regiones y sectores desfavorecidos, el Protocolo VIII sobre normas de competencia, *dumping* y subsidios y el Protocolo IX sobre solución de controversias.

En este contexto, hasta 1999 el comercio intra-regional de la Comunidad creció más rápidamente que sus exportaciones totales y en la actualidad alcanzaría a un 18% de éstas, constituyendo el mercado subregional de mucha relevancia para las economías más pequeñas y para la colocación de manufacturas livianas.²⁹

Últimos acontecimientos

En su penúltima Conferencia (San Vicente y las Granadinas), 2 al 5 de julio de 2000, los Jefes de Gobier-

económica de la región (CMCA, 2001). Estos indicadores son: i) variación anual del PIB > 5%; ii) tasa anual de inflación < 9%; iii) tasa de interés promedio de referencia en términos reales a diciembre de cada año < 5%; iv) índice del tipo de cambio efectivo real con respecto al dólar (diciembre 1997 = 100): entre 90 y 100; v) razón entre reservas internacionales netas del banco central y base monetaria > 100; vi) razón del déficit de cuenta corriente del balance de pagos a PIB < 3.5%; vii) razón del déficit del sector público a PIB < 2.5%; viii) razón de la deuda pública total a PIB < 50%.

27 Las cuatro economías de mayor tamaño de la Comunidad (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago) y Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas ya aplican la última fase del nuevo AEC (los datos se refieren a mediados de 2001).

28 Además, en la práctica algunos de estos productos continúan recibiendo protección adicional a través de programas de precios mínimos, gravámenes variables, licencias, cuotas de importación y prohibiciones. Así, a mediados de 2001, la Secretaría de la CARICOM constató que cinco países miembros aún aplicaban sobretasas tarifarias y licencias a la importación de algunos productos especialmente sensibles, como los aceites comestibles, el ron, la cerveza y la malta. Para un análisis comparativo de las políticas comerciales y de integración aplicadas por los países de la CARICOM, véase CEPAL (2001e, cap. IV).

29 Debido a la insuficiente disponibilidad de datos para los años recientes, las cifras citadas se refieren solamente a las cuatro mayores economías de la agrupación.

no de la CARICOM aseguraron que el marco legal básico del mercado único de la CARICOM estaría completado hacia fines de 2000, momento en que todos los protocolos se integrarían al tratado revisado.³⁰ Resolvieron también que en ese mismo lapso todos los países miembros firmarían el acuerdo que establece la Corte de Justicia del Caribe (*Caribbean Court of Justice*). Esta iniciativa prevé su pronta puesta en marcha, con sede en Trinidad y Tabago. La Corte tendrá facultades para asumir un papel crucial en el perfeccionamiento del mercado único de la CARICOM, ya que servirá como tribunal regional para la interpretación de las disposiciones del tratado revisado de la Comunidad, y como corte regional de apelaciones.

Con respecto a las negociaciones en el ALCA, los Jefes de Estado confirmaron en esa ocasión la importancia de seguir presentando una posición unificada por medio del Mecanismo regional de negociación (*Regional Negotiating Machinery*) y de asegurar que no se diluyeran los tratamientos favorables de que gozan actualmente los países del Caribe. Este Mecanismo es único en el hemisferio y, considerando los escasos recursos de que la región dispone, se ha tornado en un instrumento útil para alcanzar resultados mejores en las negociaciones comerciales con terceros países. A partir del 1° de diciembre de 2001, dicho Mecanismo recibió un refuerzo adicional al ocuparse el nuevo cargo de Director General, quien asumirá las funciones anteriormente repartidas entre el negociador principal y el asesor técnico principal.

La más reciente Conferencia de los Jefes de Gobierno de la CARICOM tuvo lugar entre el 3 y 6 de julio, 2001, en Nassau, Bahamas, ocasión en que valoraron las diversas instancias que habían contribuido a completar la revisión del Tratado de Chaguaramas mediante la incorporación de los nueve Protocolos. Se comprometieron, además, a ajustar las respectivas legislaciones nacionales al nuevo marco legal comunitario.

En resumidas cuentas, se pueden observar tres intereses predominantes entre los países de la CARICOM: i) avanzar hacia la profundización del proceso de integración; ii) avanzar hacia su ampliación, y iii) avanzar hacia el mejor aprovechamiento del poder negociador del Mecanismo regional de negociación. Las diferentes prioridades de los países individuales están influidas por sus distintas percepciones acerca de las posibilidades que

ofrecen la globalización y la apertura al resto de los países, cuyo corolario es la adopción de diferentes velocidades para aplicar los acuerdos del mercado y economía únicos.

Negociaciones con terceros países

En los últimos años, la CARICOM ha intensificado sus negociaciones con países no miembros de la Comunidad, con el objeto de ampliar sus posibilidades de exportación. En marzo de 2000 firmó un protocolo con la República Dominicana, que detalla los esquemas mutuos de desgravación, de modo que el acuerdo de libre comercio suscrito con dicho país en 1998 puede entrar en vigencia en el año 2001 y alcanzarse la zona de libre comercio en 2004. Asimismo, en julio de 2000 suscribió un acuerdo de cooperación comercial y económica con Cuba, que prevé la gradual liberalización del intercambio mutuo, aunque aquella se aplica por lo pronto a un número circunscrito de productos.

En octubre de 2000, las autoridades de los Estados Unidos extendieron los beneficios de la ICC a determinadas prendas de vestir, productos de gran interés exportador para los países centroamericanos y del Caribe. Esta ley, conocida como Ley de Asociación entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe (*Caribbean Basin Trade Partnership Act*), responde en parte al anhelo de larga data de la CARICOM de obtener un trato equivalente al adquirido por México en el TLCAN.

Por último, en junio de 2000 la UE y los países beneficiarios del Convenio de Lomé, entre los que figuran los países de la CARICOM, suscribieron en Cotonou, Benín, un acuerdo marco sucesor del Convenio de Lomé, que prevé negociaciones específicas con agrupaciones de países beneficiarios que se realizarán en el período 2002-2008. Aunque el resultado de esas negociaciones está por verse, los antecedentes disponibles vaticinan que la UE insistirá en un mayor grado de reciprocidad y corresponsabilidad en los futuros entendimientos.

Conclusiones

La CARICOM continúa debatiéndose ante el dilema de perfeccionar su mercado único y fortalecer sus

30 Información reciente indica que el Protocolo II ha sido firmado por todos los países miembros y se encuentra en aplicación provisional. Lo anterior comprende la negociación de programas realistas para remover las restricciones que fueron notificadas. El Protocolo IV ha sido firmado por 13 de los países miembros e igualmente se encuentra en aplicación provisional. Los demás Protocolos mencionados se encuentran en una situación parecida, en el sentido que han sido firmados por prácticamente todos los países que han declarado su aplicación provisional (véase: Secretaría de la CARICOM, "Establishment of the CARICOM Single Market and Economy-key Elements-July 2001"-www.caricom.org).

economías, y lograr a la vez una mejor inserción en los flujos internacionales de comercio e inversiones. Para llevar adelante el primer objetivo es primordial que los países miembros aprueben y pongan en plena práctica los nueve protocolos que modifican su tratado fundacional. En cuanto a sus relaciones externas, la región enfrenta el desafío de tener que negociar simultánea-

mente en ámbitos tan variados como la OMC, el ALCA, y con sus socios comerciales principales, los Estados Unidos y la UE. El Mecanismo regional de negociaciones brinda una vía eficaz para hacer oír su voz y fortalecer su posición negociadora en los distintos foros, por lo que es menester el pleno apoyo de los países a ese mecanismo.

Capítulo V

Coordinación macroeconómica en los esquemas de integración subregionales¹

Desde el inicio de los años noventa, ha venido cobrando importancia la noción de complementar los aspectos comerciales del movimiento de integración regional con aspectos de coordinación de políticas macroeconómicas. Este tema, cuya discusión se mantuvo limitada a los círculos de expertos y políticos directamente involucrados en el análisis y diseño de la política de integración, surgió recientemente como un asunto de debate público. El interés renovado por la coordinación macroeconómica obedece a la conjunción de varios factores, tanto internos como externos a la región.

Entre ellos, sobresale el nuevo dinamismo de las relaciones comerciales intrarregionales, tanto en su dimensión cualitativa, con la reactivación de esquemas existentes y la negociación y firma de varios acuerdos comerciales, como cuantitativa, con la rápida evolución del intercambio comercial intrarregional (véase el gráfico V.1).

El renovado protagonismo de las relaciones comerciales con países vecinos ha tenido como consecuencia natural que el entorno macroeconómico en que éstas se desenvuelven revista importancia para determinar su sostenibilidad. Por ejemplo, el proyecto de ampliar las negociaciones con vistas a la conformación de un área amplia de libre comercio de las Américas dio inicio a principios de los años noventa a un debate en torno de los “grados de preparación” y la elegibilidad para participar en dicha área, que aborda temas de convergencia de las condiciones macroeconómicas.

El episodio de la crisis mexicana de 1994-1995 y

sus implicaciones para el resto de la región fueron una llamada de atención sobre las nuevas modalidades de contagio de crisis financieras. Aunque no era algo nuevo —considérese la crisis de la deuda que comenzó con la moratoria de México en 1982—, la llamada “globalización” y la nueva dinámica de los flujos financieros determinaron un contexto radicalmente distinto, en el que las expectativas y la señalización cobraron mucha importancia. En la segunda mitad de los años noventa estos fenómenos caracterizaron a la región, que experimentó una pronunciada variación en su crecimiento debido a su ostensible vulnerabilidad externa (véase el gráfico V.2).

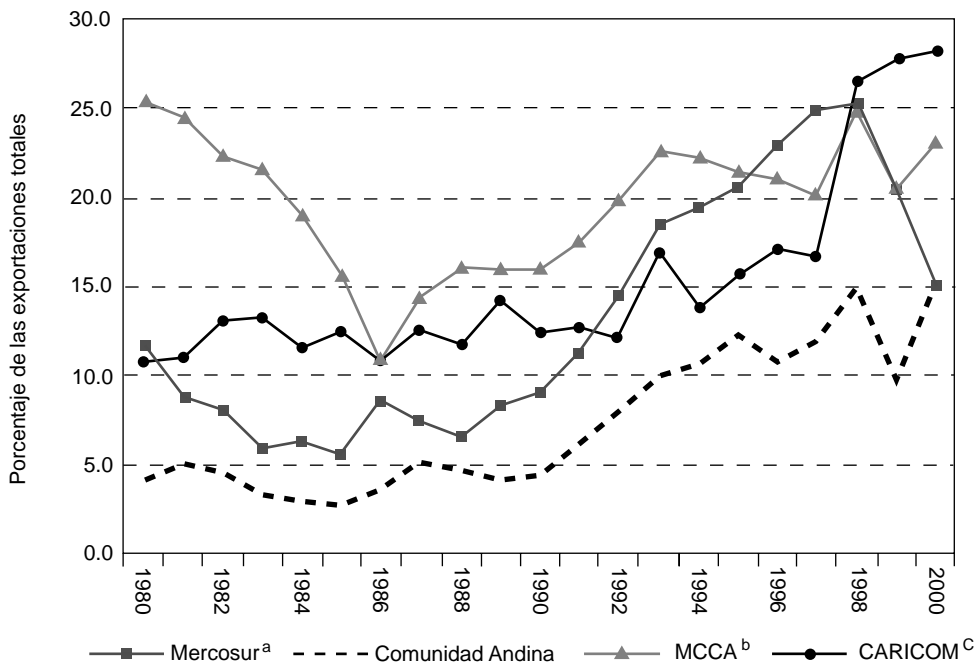
Los episodios asiático y ruso de la crisis financiera global, cuyos efectos perduraban todavía en 2001, obligaron primero a reformular la dosificación (*mix*) de las políticas macroeconómicas nacionales. La devaluación en Brasil fue el episodio más sobresaliente de una tendencia a una mayor flexibilización de los regímenes cambiarios nacionales, mientras que en Chile y Colombia también se dejó flotar su moneda, y la flotación cambiaria *de jure* es ahora el esquema más común en América Latina.

Sin embargo, los efectos externos de tales medidas en los socios regionales (v.g., Argentina en el caso de la devaluación del real brasileño) y en la viabilidad de los esquemas de integración abrieron otro debate con respecto a los regímenes cambiarios más adecuados para las nuevas situaciones determinadas por el regionalismo abierto en un mundo globalizado.

1 Este capítulo se basa en los avances de un programa de trabajo de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL.

Gráfico V.1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL INTERCAMBIO SUBREGIONAL, 1980-2000

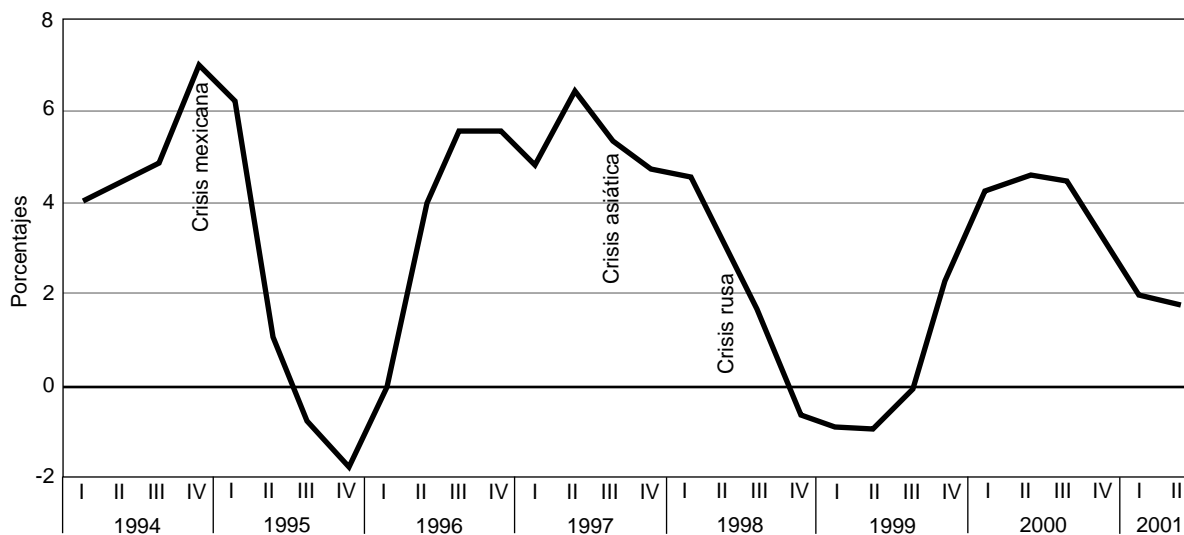


Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

^a Mercado Común del Sur. ^b Mercado Común de Centroamérica. ^c Comunidad del Caribe.

Gráfico V.2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRODUCTO INTERNO BRUTO^a
(Porcentajes de variación, con respecto al mismo trimestre del año anterior)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela.

Las propuestas de solución no coordinada a este problema —por ejemplo la dolarización unilateral de las economías— no consiguieron construir un consenso regional y sólo se mantuvieron como opciones posibles en casos nacionales particulares, ya sea de economías muy pequeñas o muy desestabilizadas. El consenso de facto se inclinó más bien al reconocimiento de la necesidad de definir una nueva dosificación de políticas nacionales para enfrentar la volatilidad. Esta nueva vía se caracteriza por una flexibilización de las políticas cambiaria y monetaria, respaldada por un fortalecimiento de las finanzas públicas con miras a evitar el sesgo procíclico de las políticas fiscales, que suele acentuar la volatilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe. Así, se observaron varias iniciativas destinadas a promulgar leyes de disciplina fiscal —como las emprendidas por los gobiernos de Argentina, Brasil, Ecuador y Perú, que prescriben objetivos plurianuales— y establecer fondos de contingencia.

Sin embargo, las características del nuevo entorno financiero y comercial regional e internacional limitan la eficacia de respuestas puramente nacionales ante conmociones externas de envergadura. En las situaciones de creciente interdependencia comercial y, sobre todo, financiera, los efectos de contagio de las crisis vuelven ilusoria en buena medida la posibilidad de alcanzar una solución individual y no concertada con los principales socios económicos.

El ejemplo de Europa y de la creación del euro fue otro factor —positivo, esta vez— que impulsó el debate regional respecto de la bondad de encontrar soluciones regionales a problemas supranacionales. Además, la respuesta europea, con su emergencia como zona monetaria regional, estableció tres puntos empíricos importantes frente a algunas posiciones teóricas divergentes.

Primero, demostró que era posible establecer un esquema de convergencia macroeconómica y de zona monetaria aun en presencia de asimetría entre países, ya sea en término de nivel de desarrollo real o de vulnerabilidad ante perturbaciones externas. Segundo, que el regreso a una estabilidad macroeconómica en torno de objetivos similares era un requisito de la profundización de la integración comercial, al igual que la opción inversa de convergencia macroeconómica como etapa culminante de un proceso comercial. Tercero, que soluciones individuales —sobre todo devaluaciones competitivas— eran estrategias subóptimas, no sólo desde un punto de

vista regional sino también nacional. En efecto, en un ámbito regional de creciente interdependencia como ya era la Europa de los años setenta, “exportar la crisis” a sus vecinos tenía a la postre un efecto *boomerang* sobre su propia economía.

La experiencia europea se volvió aún más relevante para América Latina después de la devaluación brasileña de enero de 1999, una medida nacional de política macroeconómica que tuvo repercusiones importantes para Argentina. Este evento fue el detonador de una crisis que debilitó la economía argentina, pero cuya onda de choque regresó, dos años después, para contagiar a Brasil vía el alza en la percepción de riesgo país y el encarecimiento del acceso al capital externo. Esta situación obligó a las autoridades monetarias de este país a tomar medidas macroeconómicas drásticas y solicitar el apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI). Así quedó en evidencia, como lo había mostrado la experiencia europea de los años setenta, que las medidas macroeconómicas unilaterales suelen ser subóptimas en una situación de integración comercial regional. Como veremos, en el caso particular del Mercosur se intentó evitar recaer en este problema mediante la creación de un mecanismo de concertación relativo a estos aspectos.

Además, el análisis de la secuencia y de la lógica de los criterios de convergencia hacia una zona monetaria adoptados por la Unión Europea despertó gran interés en una situación donde el principio de “un país, una moneda” se veía cada vez más cuestionado. De la misma manera que la experiencia europea abrió la puerta a una mayor cooperación macroeconómica y a la creación del sistema monetario de flotación concertada (la “serpiente monetaria”), el debate regional gira en torno de la convergencia hacia un patrón monetario común, sea anclado a una moneda externa a la región (el dólar) o convergiendo hacia una zona monetaria común.² En ambos casos, se intenta también, implícita o explícitamente, converger hacia políticas macroeconómicas compatibles con estos patrones.

En este contexto, se presenta a continuación una reseña de los beneficios esperados de la coordinación macroeconómica, de los costos y obstáculos que pueden surgir en el camino a la coordinación, y de las diferentes modalidades y estrategias para lograrla. Una segunda parte presenta la experiencia latinoamericana y caribeña de los últimos años, y el último capítulo resume las principales conclusiones.

2 La ausencia en América Latina de una economía suficientemente grande y estable cuya moneda pueda servir de ancla al sistema regional, como fue el caso de Alemania en Europa, abre la alternativa de converger individualmente hacia un patrón externo común (dolarización) o de crear una dinámica regional de convergencia concertada.

A. Beneficios esperados de la coordinación macroeconómica en el marco de la integración regional

Hasta hace pocos años, los aspectos comerciales eran los principales referentes con que se analizaban los costos y beneficios de la coordinación macroeconómica. Una de las principales variables que concentra la atención en la visión comercial es el tipo de cambio y sus fluctuaciones aleatorias. De importancia secundaria son las variaciones de demanda efectiva, subyacentes a los programas de ajuste macroeconómico.

Los trastornos cambiarios que trajeron aparejados los episodios de desequilibrio macroeconómicos en los años ochenta y las políticas de reducción de la absorción interna que sucedieron a las crisis de balanza de pagos vulneraron el intercambio intrarregional. Más recientemente, las amplias variaciones que acompañaron al cambio de régimen cambiario en Brasil pusieron en tela de juicio al Mercosur, una de las experiencias integracionistas más prometedoras de la historia reciente de América Latina. En la CARICOM, la devaluación y posterior flotación de la moneda de Trinidad y Tabago en 1988 y 1993, respectivamente, dificultaron la puesta en marcha del esquema de compensación de los pagos en moneda nacional del comercio intrarregional. Años antes, la cesación de pagos de Nicaragua había dado el golpe de gracia al sistema de compensación centroamericano.

Como es conocido, la disfunción del comercio intrarregional tiene implicaciones para el desarrollo de los países de América Latina, que van mucho más allá del valor de las exportaciones. En las economías de América del Sur —en particular, la Comunidad Andina y el Mercosur—, las exportaciones intrarregionales concentran el grueso de sus exportaciones no tradicionales, en especial de las manufactureras. En las economías pequeñas y medianas de estas subregiones, los mercados regionales constituyen las plataformas indispensables para desarrollar una estrategia de diversificación de las exportaciones. Para éstas, que no se benefician de un mercado interno considerable, una fluctuación importante de precio o de demanda en su principal mercado de exportación regional puede tener consecuencias graves debido a las restricciones de los mercados financieros nacionales y la dificultad de suavizar el efecto de los choques.

Incluso para una economía como la de Argentina, grande para la escala regional, la aceleración del valor

de las exportaciones de manufacturas —las no tradicionales crecieron a un ritmo medio de 30% anual entre 1993 y 1997— se debió a la instauración del Mercosur (Benavente, 2001). Al contrario, en los casos de México y los países de Centroamérica y el Caribe, el mercado vecino de los Estados Unidos ha cobrado una creciente importancia para sus exportaciones manufactureras.

De esta manera, las turbulencias en los mercados de los países de la región suelen tener implicaciones para sus vecinos, y las variaciones de comercio intrarregional son más importantes que las variaciones del PIB. Asimismo, las variaciones cambiarias efectivas, que miden los cambios de competitividad con respecto a los socios comerciales, son a menudo más amplias que las del tipo de cambio real de cada moneda regional individual con relación al dólar de los Estados Unidos. Este panorama perfila un contexto de alta incertidumbre, que no propicia el desarrollo de la inversión ni en “visibles/tangibles” (capital físico), ni en “invisibles/intangibles” (mercadeo, investigación y desarrollo, nuevas tecnologías).

Estabilizar las fluctuaciones de precios (tipo de cambio efectivo relativo) y las variaciones de demanda surgidas del resultado conjunto de las variaciones de ingreso y de los precios relativos, propicia el desarrollo de relaciones comerciales de largo plazo, y la inversión en mayor capacidad productiva y en mayor incorporación tecnológica.

Sin embargo, estas consideraciones basadas en los flujos del intercambio y la creciente interdependencia comercial entre numerosas economías de la región, aunque importantes como acabamos de ver, no bastan para explicar el interés renovado en el tema de la coordinación macroeconómica. Con la globalización financiera y el extraordinario desarrollo de los movimientos de capital, los años noventa vieron surgir con fuerza un ciclo financiero que —con la necesaria perspectiva del caso— compartía muchas de las características de las crisis bancarias que habían marcado el siglo XIX y la primera mitad del XX. Como se puede observar en el gráfico V.3, los movimientos de los costos financieros son bastante similares, pese a las diferencias en los fundamentos macroeconómicos de cada país.

En un ámbito caracterizado por una alta movilidad de los flujos de capital y un comportamiento de manada de los inversionistas (Ffrench-Davis, 2001), el desarro-

Cuadro V.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE PRODUCTOS ENERGÉTICOS Y MANUFACTURAS
COMO PROPORCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES POR AGRUPACIÓN
(En porcentajes y millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Comunidad Andina										
Energéticos ^a	1.4	1.8	1.9	1.6	1.7	3.3	3.1	4.3	4.0	2.6
Manufacturas ^b	14.6	19.5	26.7	30.6	30.7	34.7	32.7	36.3	34.9	25.9
Total	4.2	6.0	7.8	9.6	10.1	12.1	10.3	11.8	13.9	9.2
Exportaciones Totales	31 759	29 238	28 318	29 666	34 544	40 276	45 532	47 685	39 073	43 427
Mercosur ^c										
Energéticos	8.4	15.5	20.8	45.1	40.9	41.3	47.1	43.3	33.8	32.1
Manufacturas	10.3	14.0	19.1	23.1	24.3	25.8	29.1	33.8	34.1	27.7
Total	8.9	11.1	14.3	18.5	19.4	20.5	22.8	24.7	25.0	20.4
Exportaciones Totales	46 430	45 908	50 487	54 150	62 128	70 493	74 997	83 287	81 337	74 322
MCCA ^d										
Energéticos	13.7	15.6	21.7	24.2	20.1	16.4	23.5	28.1	33.0	26.0
Manufacturas	43.0	44.5	46.1	53.8	50.2	52.2	46.0	36.4	34.9	24.1
Total	14.1	18.3	20.2	19.3	16.8	15.7	15.6	15.9	19.5	16.0
Exportaciones Totales	4 435	4 428	5 332	5 996	7 310	9 244	9 928	11 729	13 536	14 290
CARICOM ^e										
Energéticos	11.1	10.2	10.8	16.6	18.6	23.1	24.5	26.7	31.0	25.1
Manufacturas	22.4	21.9	22.3	24.2	20.2	18.4	19.8	19.6	20.9	19.2
Total	11.8	11.7	12.0	17.1	14.2	15.2	16.7	16.6	18.5	19.3
Exportaciones Totales	4 345	4 089	3 654	3 261	4 132	5 070	5 039	5 238	5 068	5 098
América Latina y el Caribe										
Energéticos	9.4	11.0	13.0	15.1	20.0	21.1	17.2	19.1	19.0	17.6
Manufacturas	21.4	24.8	21.5	23.0	22.1	21.6	20.8	22.3	20.5	14.8
Total	13.9	16.2	16.9	18.9	19.5	19.4	18.8	19.8	19.7	15.4
Exportaciones Totales	121 665	119 844	145 422	155 467	180 839	221 250	248 644	277 647	273 163	291 814

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE).

^a Incluye petróleo y sus derivados, gas natural y electricidad (Sección 3 Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Rev. 2).

^b Manufacturas (5 a 9 -68) CUCI Rev. 2.

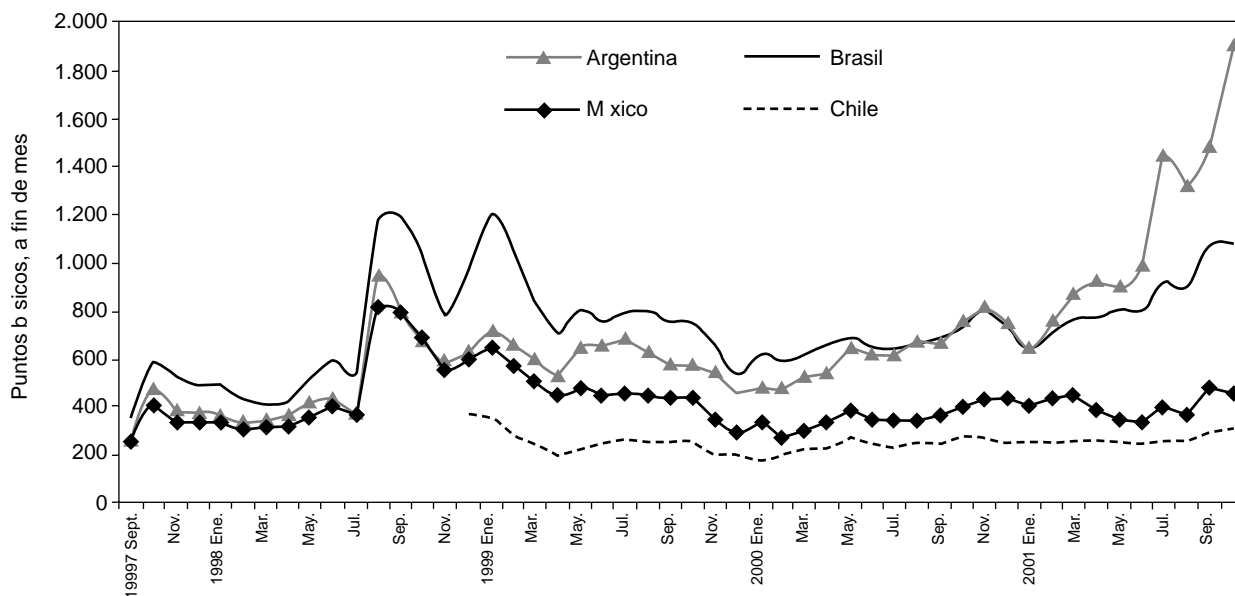
^c Mercado Común del Sur.

^d Mercado Común de Centroamérica.

^e Comunidad del Caribe.

Gráfico V.3

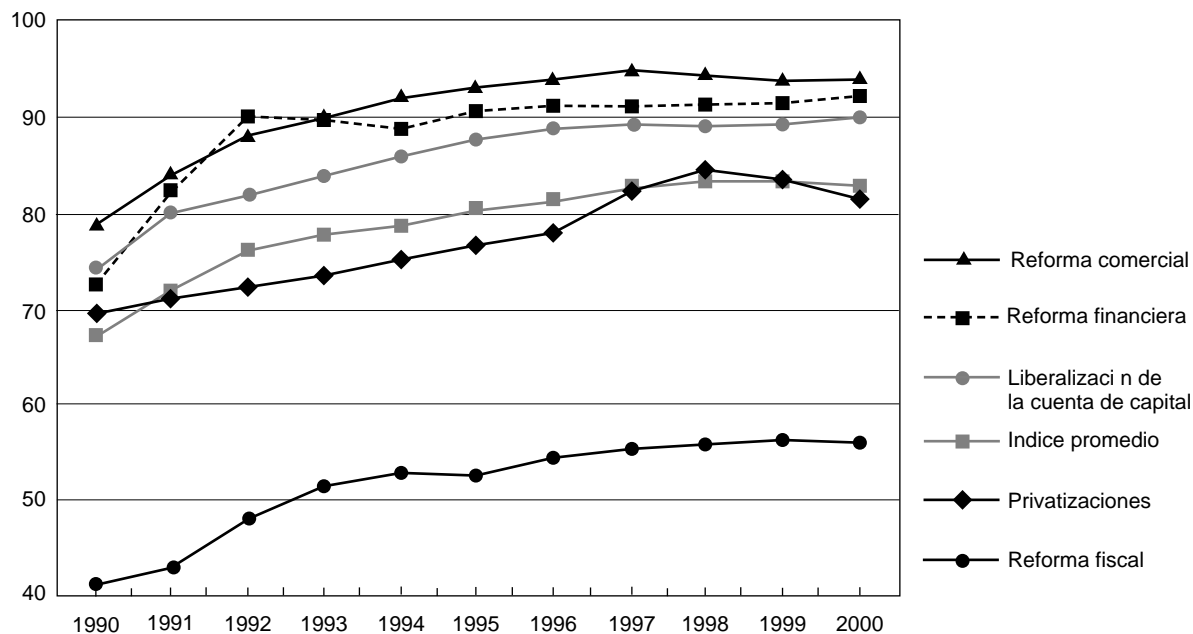
DIFERENCIALES DE RENDIMIENTO DE LOS EUROBONOS LATINOAMERICANOS
(Sobre los rendimientos de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos)



Fuente: CEPAL, en base a datos de J.P. Morgan.

Gráfico V.4

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES, 1990-2000



Fuente: CEPAL, Estudio económico 2000-2001.

llo del ciclo de entrada y salida masiva de capital está determinado por factores no siempre vinculados directamente a la situación de los fundamentos de cada economía, pero sí de manera creciente a las expectativas de los mercados respecto de estas variables, a la percepción de riesgo soberano y a su grado de aversión al riesgo. Estos tres ingredientes son intrínsecamente subjetivos, y dependen en medida considerable de la evolución observada en otras economías similares, sea por su proximidad geográfica o por sus características estructurales.

El carácter globalizado de las estrategias de manejo de carteras financieras por parte de los inversionistas institucionales, cuya influencia ha empezado a crecer al inicio de los años noventa, ha reforzado esta tendencia. Hoy en día, las expectativas respecto de un país determinado están estrechamente vinculadas a lo que se ha llamado “el clima global de inversión” y a los acontecimientos en otras economías emergentes. Este clima de inversión tiene una fuerte connotación regional; quiérase o no, las expectativas de los inversionistas (*rating*) de un país dependen también de lo que está ocurriendo en su vecindad.

En aquellas circunstancias en que los operadores en los mercados internacionales no siempre discriminan entre economías emergentes —y aún menos cuando son vecinas—, las respuestas meramente nacionales a perturbaciones financieras externas de naturaleza global suelen ser en el mejor de los casos subóptimas. Además, las medidas individuales de contención de los choques externos pueden dañar los avances de la integración comercial cuando incluyen mecanismos de defensa contrarios al comercio o a la confianza mutua.

Conscientes de esta nueva realidad, los países de la región han iniciado una doble estrategia para reducir su vulnerabilidad a los vaivenes de las finanzas internacionales. Un primer eje de esta estrategia ha sido reivindicar mayor gobernabilidad financiera mundial y una reforma de la arquitectura financiera y de las modalidades del financiamiento del desarrollo (CEPAL, 2000a). Otro eje ha sido encontrar respuestas regionales a los desa-

llos globales, con el doble objetivo de disminuir los riesgos de desincronía entre economías vecinas, interdependientes financiera y comercialmente, y de llegar a la masa crítica suficiente para ganar credibilidad ante los mercados internacionales. Esto resulta particularmente atractivo para los países de más reciente estabilización, que importan credibilidad al asociar su política macroeconómica a países que gozan de buena reputación debido a su más larga tradición de estabilidad. El ejemplo europeo —criterios de Maastrich—, así como los criterios de convergencia adoptados por las agrupaciones de integración subregional en América Latina y el Caribe, muestra que la factibilidad de tal arreglo descansa en la adopción de normas estrictas en cuanto a los equilibrios macroeconómicos internos (inflación, déficit fiscal) y externos (deuda externa).

En estrecha relación con este último aspecto de la coordinación, se ha observado que una mayor integración comercial y coordinación regional de políticas macroeconómicas reforzaba la credibilidad interna de cada política nacional. El proceso de reformas emprendido en los países de la región y la convergencia hacia un patrón macroeconómico más homogéneo gracias a los esfuerzos de estabilización, han hecho factible la coordinación de las políticas macroeconómicas. Así, se puede observar que los países han avanzado en la reforma de sus economías, y comparten un patrón común de instituciones económicas y políticas, menos discrecionales y más abiertas y transparentes que antes (véase el gráfico V.4). Los logros de la estabilización macroeconómica, sobre todo debido al control de la inflación y a las medidas de fortalecimiento de las finanzas públicas, muestran en términos prácticos que las autoridades macroeconómicas comparten un conjunto de metas comunes y tienen la capacidad para lograrlas. De la misma manera, se espera que el intercambio regional y la coordinación macroeconómica fortalezcan la institucionalización de estas reformas, mejorando su legitimidad y aceptabilidad, y robusteciendo los logros de la estabilización.

B. Costos y obstáculos

La coordinación de políticas supone que éstas tengan objetivos comunes y sean administradas simultáneamente. Esto implica una negociación con los socios comerciales en cuanto a la dosificación de las respectivas medidas macroeconómicas necesarias para lograr una meta común. Esta negociación supone a su vez una pérdida de discrecionalidad por parte de las autoridades nacionales —que no pueden fijar de manera unilateral su política macroeconómica— y un costo de transacción, ya que todos los socios de la alianza estratégica deben renunciar a estos grados de libertad una vez acordados la meta y los instrumentos comunes.

Por lo tanto, las metas deben ser consistentes con los intereses nacionales de largo plazo de los países, para que algunos puedan aceptar eventuales costos de corto plazo. De hecho, si bien parece tautológico enunciar que la coordinación se traduce en beneficios solamente si el modelo común es un buen modelo, o al menos es considerado como bueno por los socios, la realidad de las negociaciones y los procedimientos de toma de decisión no siempre garantizan este resultado. La complicación aumenta con el número de socios y de objetivos, lo que conforma un clásico “dilema del prisionero”.

Una vez acordados los objetivos, la selección de instrumentos debe también ser compatible entre los socios. Esto introduce una dificultad —pero no una imposibilidad— cuando los países tienen regímenes cambiarios o fiscales muy diferentes. En particular, los regímenes cambiarios son aspectos centrales en situaciones de libre circulación del capital, ya que en estas condiciones las anclas nominales del tipo de cambio determinan también en gran medida los parámetros de la política monetaria. No obstante, la práctica enseña que los regímenes de flotación tampoco son totalmente libres en los países en desarrollo y, en especial, en América Latina, por diversas razones. Entre otras, la cercanía de los episodios de alta inflación y la memoria colectiva de indexación de los precios al tipo de cambio, así como la dolarización de amplios sectores de las finanzas internas determinan lo que se ha llamado el “miedo a devaluar”. Estos motivos se conjugan con consideraciones más concretas sobre el peso de la deuda externa privada, y sobre todo pública, para limitar de facto el rango aceptable de de-

valuación nominal, aun en situación de libre flotación.

La regulación macroeconómica, en estas circunstancias de restricción externa, necesita entonces contar con una adecuada profundidad financiera nacional, un sistema bancario sólido y un ahorro nacional suficiente. Este último depende en buena medida del ahorro público logrado gracias a una apropiada política fiscal. En particular, toda política concertada que contempla un componente contracíclico ante perturbaciones externas, deberá hacerlo a partir de una situación original de holgura de las finanzas públicas, o de la posibilidad de financiar internamente un mayor déficit fiscal sin desplazar al crédito interno.³

En última instancia, el debate presente relativo a la coordinación de política macroeconómica supone dos maneras de lograrla. La primera requiere una rigidez absoluta en término de reglas impuestas exógenamente, como fue el caso del patrón oro durante el siglo XIX y parte del XX, o como lo proponen los defensores de la dolarización. El conjunto de reglas que definen ex ante la política macroeconómica en estas circunstancias, garantiza una convergencia nominal de facto de las economías: estabilidad del tipo de cambio nominal, convergencia de la tasa de inflación subyacente y de la tasa básica de interés. Ahora bien, esta convergencia hacia un patrón externo puede o no puede coincidir con un óptimo para los países que lo adoptan. Los argumentos técnicos en pro o en contra incluyen la conocida discusión técnica sobre las áreas monetarias óptimas y han incorporado más recientemente consideraciones de economía política.

Las diferencias estructurales entre los Estados Unidos y las economías latinoamericanas no garantizan que una convergencia de facto hacia un patrón exógeno determinado por el dólar defina una política macroeconómica adaptable a las circunstancias particulares de los socios regionales. En ausencia de una economía nacional grande y con tradición establecida de estabilidad monetaria, que pudiese jugar el papel que tuvo Alemania en la experiencia europea, la opción alternativa a una convergencia de facto hacia un patrón dólar exige por parte de los socios regionales una suficiente autonomía, flexibilidad y eficiencia de los instrumentos nacionales

3 En otras palabras, la capacidad de hacer política contracíclica se construye durante la fase expansiva del ciclo económico.

de política macroeconómica, que permitan concretar un proyecto regional.

Analizando los argumentos de esta ecuación de coordinación voluntaria en término de “oferta y demanda” de coordinación, la CEPAL (1992) precisa que los países no sólo deben estar dispuestos a perder autonomía para alcanzar un arreglo cooperativo, sino también estar en condiciones de cumplir con sus compromisos y ejercer un control efectivo sobre sus instrumentos de política. Estas condiciones parecen excluir entonces a los países que todavía presentan fuertes desequilibrios macroeconómicos internos y limitar la participación de los que están aplicando programas de estabilización con reglas exógenas estrictas, impuestas por ejemplo en el marco de un acuerdo con el FMI.

Estas condiciones de elegibilidad no difieren mucho de aquellas exigidas para participar en un acuerdo regional de libre comercio (CEPAL, 1996). Estar en con-

diciones de cumplir con las obligaciones comunitarias en materia de política macroeconómica, sin embargo, presenta un desafío a las sociedades nacionales de mayor dimensión que en el caso de los compromisos comerciales. Los acuerdos de coordinación macroeconómica son, por lo general, compromisos de mayor complejidad técnica que los acuerdos comerciales, y más difíciles de vigilar y de cumplir dado que la evolución de muchos de los indicadores macroeconómicos —inflación, déficit fiscal, tipo de cambio, deuda— es la resultante de una diversidad de fuerzas distintas cuyos mecanismos de transmisión no son siempre bien establecidos.

Por lo tanto, a diferencia de las estrategias de apertura comercial, que pueden a veces incorporar una dosis de turbulencia (apertura irrestricta), los proyectos de coordinación regional suelen ser de corte gradual e incorporan varias etapas y modalidades.

C. Modalidades de convergencia macroeconómica, estrategias y etapas

La concreción de acuerdos cooperativos, en una situación donde suele predominar el “dilema del prisionero”, requiere de un conocimiento recíproco acerca de las metas, las restricciones y los enfoques de política de los participantes, y de un mecanismo formal o informal de penalización de las conductas no cooperativas. El más informal de estos mecanismos se basa en establecer una reputación de confianza y “juego limpio” (*fair play*), producto del aprendizaje mutuo derivado de la interacción recurrente de los equipos macroeconómicos en los foros de concertación regionales.⁴

En ausencia de un acuerdo formal de cooperación, la concertación de algunos de los objetivos de la política macroeconómica constituye un paso importante para poder aprovechar los beneficios incluidos en los acuerdos de integración comercial. A diferencia de la coordinación, la concertación no implica una disminución de la autonomía de la política macroeconómica nacional más allá de compromisos puntuales, y menos aún la obligación de respetar reglas estrictas. Las reuniones del G8 ofrecen el ejemplo de un foro informal cuyo fin es al-

canzar una mayor coordinación de las políticas —en particular económicas— de las principales economías mundiales. En el ámbito regional, el Grupo de Río cumple también varias de estas funciones.

En el marco de acuerdos subregionales de integración, esta concertación suele complementar directamente los acuerdos de libre comercio, al disminuir los costos de transacción. Así, dicha forma de cooperación puede incorporar aspectos muy técnicos, y aún incluir procedimientos administrativos que suelen conformar el modus operandi del poder ejecutivo de los estados nacionales. Por ejemplo, la armonización de ciertos impuestos y normas impositivas indirectas o la compatibilización de los procedimientos aduanales permiten facilitar el comercio regional. De la misma manera, la homogeneización de las normas contables y de la regulación financiera facilita los intercambios financieros y la inversión. Otro paso importante es la normalización de los indicadores estadísticos que sirven para guiar y evaluar la política macroeconómica. Por ejemplo, compartir los mismos conceptos de contabilidad pública o la misma

4 La CEPAL está apoyando, a través de su red de diálogo macroeconómico REDIMA, un mecanismo de concertación informal destinado a fortalecer este intercambio.

definición de las metas de inflación, facilita mucho el establecimiento del diálogo entre funcionarios de diferentes orígenes nacionales.

Sin embargo, por importante que sean, estas medidas no afectan de manera radical la conducta nacional de la política macroeconómica, aun si pueden restringir el uso de ciertos instrumentos (debido, en particular, a la adopción de normas tributarias o reglamentarias comunitarias). Como sucede con la liberalización comercial, una vez acordada, la armonización de estos instrumentos no requiere de un seguimiento ni de una negociación ulterior, excepto en casos de incumplimientos o dificultades inesperadas.

La coordinación verdadera de las políticas macroeconómicas implica un seguimiento continuo de las condiciones económicas internas y externas de los países miembros, y un debate regional acerca de la trayectoria tendencial de cada una de las economías integrantes, y de las medidas conjuntas que deben tomarse en respuesta a eventuales perturbaciones. Por lo tanto, la coordinación supone compromisos institucionales y políticos de magnitud mayor que los implicados en un simple acuerdo comercial. También, y ésta es la característica clave para distinguir ambos procesos, significa establecer un “ritmo” de contactos más o menos frecuentes entre los responsables de políticas.

La coordinación de políticas y la armonización de instrumentos y normas permite, a la larga, una convergencia macroeconómica, situación en la que los requeri-

mientos nacionales de política son suficientemente similares como para no derivar en conflictos o necesitar arbitrajes de alto costo. Esta convergencia, que permite una identificación de los objetivos macroeconómicos, no dista mucho de lo ocurrido en los Estados confederados y federales, y es la etapa que Europa está comenzando a construir. En ella, se pueden incorporar más fácilmente en los objetivos de la política macroeconómica, los aspectos normativos en materia de equidad que completan los objetivos tradicionales de la política fiscal, más allá de los de estabilización nominal y real de la senda de crecimiento.

Una etapa intermedia imprescindible para el éxito de la transición de la coordinación hacia la convergencia, pero también de suma importancia para el éxito de la coordinación, es el establecimiento de una institucionalidad que, en una primera instancia, sirva de catalizador en los encuentros de expertos nacionales, y luego pueda cumplir las funciones de organismo de vigilancia de los acuerdos. Sobre todo, cuando surgen dilemas entre objetivos (v.g., reducir la tributación directa para atraer inversión versus consolidar el ahorro público o promover una mayor equidad en los ingresos disponibles — post impuestos y transferencias— de las familias) es necesario poder contar con una estructura de arbitraje supranacional a fin de evitar comportamientos no cooperativos (por ejemplo, de competencia tributaria para atraer inversión).

D. Experiencias regionales

Con algunas diferencias vinculadas a las características particulares de cada agrupación y a sus grados de institucionalización, las experiencias regionales de integración ilustran la tendencia general a complementar acuerdos comerciales con arreglos, con el propósito de lograr una mejor armonización macroeconómica.⁵

1. Comunidad del Caribe (CARICOM)

Cabe destacar que es probablemente en esta región donde las ideas de coordinación y convergencia macroeconómica han tenido mayor avance. En 1992, los Jefes de Gobierno de la CARICOM decidieron que la

5 El caso del TLCAN entre las tres economías norteamericanas es quizás una excepción a este patrón. No existe un programa de coordinación macroeconómica dentro de esta agrupación comercial, pero es claro que, al menos para México, integrar el TLCAN ha tenido implicaciones profundas para la conducta de su política económica, especialmente en los objetivos de la política macroeconómica y en la reforma del marco institucional. El objetivo principal de la política monetaria mexicana, de reducir la inflación al nivel de sus principales socios comerciales, es un claro factor de anclaje de esta economía en el área económica norteamericana. Los marcos regulatorios han sido también adaptados para facilitar la integración financiera de la economía mexicana, movimiento intensificado por la reforma y apertura de su sector bancario luego de la profunda crisis de 1995.

región tenía que iniciar la convergencia hacia una integración monetaria. El argumento en favor de esta unión monetaria se apoyaba tanto en una mayor estabilidad macroeconómica nacional y una mayor capacidad regional para enfrentar perturbaciones externas (v.g., la puesta en común de las reservas internacionales), como en el esperado incremento en los flujos intrarregionales de comercio e inversión. La integración monetaria, además, debería promover una mayor competitividad e inserción internacional de los países de la zona. No obstante, lograr este objetivo depende fundamentalmente de la posibilidad de ejecutar una secuencia lógica de etapas hacia la convergencia económica, para lo cual la coordinación de políticas macroeconómicas es una necesidad (Kendall, 2000).

Los gobernadores de los bancos centrales presentaron en ese mismo año (1992) los criterios de convergencia —conocidos como los criterios 3-12-36-15—, que proponen que los países mantengan reservas internacionales equivalentes a tres meses de importaciones por al menos 12 meses; que el tipo de cambio se mantenga fijo con relación al dólar por un período de 36 meses consecutivos, sin incurrir en atrasos de servicio de la deuda externa; y que este servicio sea inferior al 15% del valor de las exportaciones de bienes y servicios.

En 1996, los criterios de reservas fueron ajustados para que bastaran para cubrir tres meses de importaciones o el 80% de los pasivos corrientes del Banco Central. La regla de tipo de cambio se flexibilizó para los países que habían dejado flotar su moneda, limitando esta flotación a una banda de 3% de amplitud total. Luego de un período de transición, en el 2000 se esperaba integrar a todos los países de la CARICOM en una autoridad monetaria del Caribe (*Caribbean Monetary Authority*).

Los aspectos monetarios y de equilibrio macroeconómico fueron complementados mediante un esfuerzo por lograr una armonización en materia tributaria, uniformar la estructura de impuestos entre los países de la región, establecer una política de incentivos tributarios conforme a la reglamentación internacional y evitar una competencia tributaria entre países para atraer inversión.

Pese a ello, varios obstáculos entorpecieron este programa ambicioso. En el área monetaria, se observaron dificultades para concretar en las prácticas bancarias nacionales los acuerdos de convertibilidad monetaria, especialmente en relación con las monedas que flotan. Esto pone en tela de juicio otros objetivos del programa, sobre todo la creación de un mercado financiero único para la subregión.

En el área de las políticas macroeconómicas nacionales, varios países han encontrado trabas para incorpo-

rar en sus políticas nacionales las recomendaciones regionales. Esto se vincula en buena medida al hecho de que lograr los criterios de convergencia supone esfuerzos muy diferentes entre países, particularmente en el ámbito fiscal, de estabilidad cambiaria y de reservas internacionales (Jamaica y Guyana son los países con mayores dificultades).

No obstante estos obstáculos, los países de la CARICOM siguen avanzando hacia su objetivo de un mercado único. El nuevo Tratado de Chaguaramas, firmado por los Jefes de Gobierno en julio de 2001, incorpora ahora protocolos adicionales que determinan la libre circulación de personas, capitales y servicios, así como el derecho de establecimiento.

2. Comunidad Andina de Naciones (CAN)

La voluntad de sus miembros de lograr una mayor coordinación macroeconómica se formalizó a partir de la segunda reunión del Consejo Asesor de Ministros de Hacienda o Finanzas, Bancos Centrales y Responsables de Planeación de la Comunidad Andina en octubre de 1998. El Consejo solicitó que un grupo de expertos gubernamentales se encarguen de formular recomendaciones para adoptar criterios de convergencia. El Consejo Presidencial Andino, reunido en Cartagena en mayo de 1999, reafirmó la decisión del grupo asesor y subrayó que la estabilidad económica de cada país era fundamental para que las relaciones comerciales en la subregión puedan prosperar y avanzar a la meta de un mercado común andino. En mayo del mismo año, se adoptaron criterios de convergencia en materia de inflación y se tomó el compromiso de alcanzar y mantener la inflación en niveles de un dígito.

En junio de 2001, el Consejo Asesor de Ministros de Hacienda o Finanzas, Bancos Centrales y Responsables de Planeación fijó el 31 de diciembre de 2002 como fecha para alcanzar esta meta, y el cuarto trimestre de ese año para revisar el criterio de convergencia, tanto en nivel como en volatilidad. En esta misma reunión se decidió ampliar los criterios de convergencia al área de finanzas públicas, con los siguientes requisitos:

- i) a partir de 2002, el déficit del sector público no excederá de 3% del PIB, aunque durante un período transitorio —2002-2004—, podrá alcanzar el 4%;
- ii) el saldo de la deuda pública interna y externa del sector público consolidado no excederá del 50% del PIB, con un período de transición hasta el 2015;
- iii) en caso de recesión, definida ésta como la ocurrencia de una variación interanual negativa del PIB real en dos trimestres consecutivos, se flexibilizan las reglas

de déficit fiscal. No obstante, en tal circunstancia los países tienen la obligación de regularizar la situación en los siguientes 12 meses.

En la misma reunión, se decidió también formalizar un Grupo Técnico Permanente, con el objetivo de realizar el seguimiento de las metas de convergencia. En paralelo con el programa de coordinación macroeconómica, existen grupos de trabajo sobre el tema de la armonización tributaria indirecta y de la doble tributación. En el área de la integración financiera andina, se trabaja para converger hacia la homologación de criterios prudenciales y esquemas de supervisión, con el fin de regular las condiciones de liberalización de los servicios financieros.

3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Desde su creación en 1960 (Art. 10 del Tratado General de Integración Económica Centroamericana sobre la integración monetaria), el MCCA ha contemplado como objetivo complementario de la integración comercial e industrial la creación de una unión monetaria en torno del peso centroamericano. La acumulación de dificultades de orden económico y extraeconómico en los años ochenta impidió la concreción de este proyecto. La reactivación de las economías nacionales y del comercio intrarregional en los años noventa, así como la normalización de la situación política, permitió volver a poner en marcha la dinámica regional. La decimotercera Cumbre Presidencial, en especial, confirmó la tesis que los países del istmo deben orientarse a la convergencia macroeconómica y la integración financiera.

A partir de trabajos técnicos desarrollados en 1993 y 1994, se acordaron —en el marco del Consejo Monetario Centroamericano (CMCA)— criterios de convergencia macroeconómica que actualmente comprenden ocho parámetros: meta de crecimiento del PIB de 5% real, con una inflación inferior a 9%; tasa de interés reales pasivas de 5%; índice de tipo de cambio real bilateral con el dólar dentro del rango 90-110 (1997=100); cobertura integral de la base monetaria con reservas internacionales netas; déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos inferior a 3.5%; déficit del sector público consolidado inferior a 2.5% del PIB, y una deuda pública total inferior a 50% del PIB.

En 2000, el grado de observancia respecto de los indicadores de convergencia se estableció en un 50% con relación a los indicadores, esperándose lograr un 60% en 2001. Los principales problemas se observan en el área fiscal y en el sector externo.

La coordinación se extendió también al área financiera, con la adopción a partir de 1995 de resoluciones en materia de armonización financiera. En el marco del Consejo Centroamericano de Superintendentes de Bancos, de Seguros y de otras Instituciones Financieras, se adoptaron metas de estándares mínimos para la supervisión bancaria, de mercados de valores y de inversión.

4. Mercado Común del Sur (Mercosur)

A diferencia de los casos anteriores, esta agrupación no cuenta con un grado de institucionalización fuerte. La integración formal de los objetivos de coordinación macroeconómica surgió a raíz de los acontecimientos que afectaron a las economías del Mercosur tras las turbulencias de la crisis internacional de 1997-1998, y la devaluación del real en enero de 1999. Las consecuencias de las medidas de política económica en el comercio intrarregional subrayaron la necesidad de coordinar las respuestas macroeconómicas nacionales a tales fluctuaciones.

Las autoridades del Mercosur hicieron diversas gestiones importantes durante el año 2000, a fin de establecer un sistema eficaz de colaboración entre los principales responsables de las políticas y propiciar un clima de confianza mutua y un mejor conocimiento de las limitaciones que encaraba cada gobierno. Esta nueva etapa del Mercosur se inició formalmente con la Declaración Ministerial de Buenos Aires (29 de abril de 2000) en que los países miembros y asociados expresaban claramente que la convergencia y coordinación macroeconómicas eran cruciales para el futuro del Mercosur.

Asimismo, se declaraba la compatibilidad de los diferentes regímenes cambiarios existentes, con la condición de que se implementara la convergencia y coordinación macroeconómicas efectivas que garantizaran una posición fiscal sostenible y la estabilidad de los precios. En vista que una base estadística común era indispensable para la definición y el seguimiento de las metas de convergencia, se decidió comenzar con la armonización de las estadísticas referidas a los balances fiscales, la deuda pública y la inflación.

La Declaración ministerial estableció también la creación de un Grupo de Monitoreo Macroeconómico, instancia informal que reúne a los expertos de los cuatro Estados miembros del Mercosur, más los países asociados (Bolivia y Chile). Este grupo inició sus tareas con la armonización de los indicadores estadísticos y preparó una propuesta de coordinación con respecto a un conjunto de parámetros máximos, que fue acordada por las autoridades nacionales en la XI Reunión de la Mesa Ejecutiva de

la Comisión Parlamentaria Conjunta del Mercosur (Florianópolis, Brasil, 13 al 15 de diciembre de 2000).

Las metas presentadas comienzan a regir a partir de 2002 y se extienden hasta 2010. El techo acordado para la inflación es de 5% al año entre 2002 y 2005; a partir de 2006 se va a definir un núcleo inflacionario común, no mayor a 4%. Se tratará de disminuir para el año 2010 la deuda pública a un tope indicativo de 40% del PIB. Para llegar a esa cifra, se establecieron metas trienales de transición y topes al déficit consolidado del sector público. Éstos no pueden superar el 3% del producto en 2002, aunque Brasil tendrá permiso para llegar a 3.5% entre 2002 y 2003.

Sin embargo, la emergencia de una grave crisis en Argentina ocultó estos avances, ya que la urgencia de la situación no permitió el desempeño de este mecanismo de reciente creación, en un escenario en que se sucedieron tres equipos económicos en Argentina, en un solo trimestre. El equipo que asumió a fines de marzo de 2001 se propuso reforzar en lo inmediato los ingresos públicos e intentó mejorar la competitividad de la economía, con lo que se hicieron ajustes en materia cambiaria. No obstante, estas medidas de corte interno se complementaron con un ingrediente subregional, puesto que se negoció con los socios del Mercosur una ampliación del arancel externo a 35% para bienes de consumo.

5. Conclusiones

La experiencia regional e internacional de los años noventa indica que la integración de la variable macroeconómica en los esquemas de integración comercial se ha vuelto una condición importante de la continuidad y profundización de los acuerdos subregionales. La creciente transmisión de impulsos vía variables financieras, y no solamente comerciales como anteriormente, y las imperfecciones del mercado financiero internacional —al menos en lo que atañe a las economías emergentes— aumentan los beneficios esperados de una coordinación de las políticas macroeconómicas nacionales y de una señalización común frente a los operadores de mercado.

Aunque las importantes diferencias en los regíme-

nes cambiarios limitan los alcances de la coordinación macroeconómica, al reducir los instrumentos disponibles para enfrentar las consecuencias de impulsos externos, no obstaculizan la coordinación si existe convergencia en los objetivos principales de las políticas macroeconómicas, sobre todo en los de estabilidad de precios y fortalecimiento de las finanzas públicas. De todas maneras, aun en los países que se benefician de un tipo de cambio flexible, varias características estructurales limitan el uso de la herramienta cambiaria, y la flotación es más bien «sucia». En situaciones de restricción de acceso al financiamiento externo en caso de perturbación externa, y de débil profundidad de los mercados financieros internos, los roles de estabilización y amortiguación de los impulsos externos recaen en la política monetaria y en la fiscal, respectivamente.

Gracias a las políticas de estabilización y de reformas emprendidas por los países de la región en los últimos 15 años, se ha reducido la heterogeneidad entre las economías nacionales que la conforman. La experiencia europea demuestra que no se debe esperar el logro de las condiciones teóricas óptimas para coordinar las políticas, pero que gracias al mismo proceso de coordinación se refuerza el proceso de convergencia real.

Empero, los costos y los riesgos de la coordinación, basados en las divergencias presentes de situación objetiva y de percepción nacional, y los asociados a conceptos conocidos de la economía política, tales como el dilema del prisionero o el riesgo moral, implican una estrategia de aplicación gradual, destinada a i) fortalecer los parámetros de armonización de los criterios de política nacional (desde la metodología de cálculo de los indicadores de coyuntura hasta el marco regulatorio de supervisión financiera); y ii) favorecer los contactos entre tomadores de decisión, para construir la confianza recíproca y la reputación de cumplir compromisos.

Lo observado en Europa y América Latina indica también que la cooperación entre pares nacionales precisa del efecto catalizador y rector de una institución supranacional, que cumple inicialmente la función de promotora y facilitadora de los encuentros, para luego servir de vigilante —aun informal— del cumplimiento de los acuerdos.

Parte 3



Temas de comercio y de negociaciones multilaterales

Capítulo VI

Barreras impuestas por los Estados Unidos al comercio con América Latina y el Caribe¹

A. Introducción

El presente capítulo es una actualización de la información presentada en *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 1999-2000*. La información sobre las barreras arancelarias y no arancelarias que se aplican a las exportaciones de los países de la región en el mercado de los Estados Unidos se presenta como una contribución a la transparencia y la eliminación de los obstáculos que dificultan el libre comercio en el continente americano. Cabe señalar que las exportaciones latinoamericanas y caribeñas se enfrentan a obstáculos similares en otros países industrializados y en desarrollo.

La clasificación de las medidas inhibitoras del comercio corresponde a la definición que se emplea en la publicación anual *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers* del Representante de Comercio de los Estados Unidos. A partir de esa clasificación, este capítulo se centra en tres áreas de primordial importancia para la región: las políticas de importación (entre otras, aranceles y otros gravámenes a las importaciones, restricciones cuantitativas, licencias de importación, barreras aduaneras); instrumentos de fomento de las exportaciones, incluidos los subsidios; y normas, pruebas, etiquetado y certificación.

1 El presente capítulo es una versión modificada del documento CEPAL (2001e) que corresponde al séptimo informe anual de la Oficina de la CEPAL en Washington, D.C. y contiene información actualizada de informes anteriores, con el fin de compilar y dar a conocer datos sobre las medidas comerciales restrictivas que inhiben las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia los Estados Unidos.

Cuadro VI.1

DERECHOS AD VALOREM PARA LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 2000

	Valor total	Valor imponible	Derechos percibidos	Porcentaje libre de derechos	EAV imponible (%)	EAV total (%)
Todo el mundo	1 205 339 019	407 734 091	19 753 669	66.17	4.84	1.64
Hemisferio occidental	435 147 111	60 031 328	1 881 408	86.20	3.13	0.43
TLC	363 794 331	27 907 387	395 350	92.33	1.42	0.11
Canadá	229 059 929	6 482 606	81 502	97.17	1.26	0.04
México	134 734 402	21 424 781	313 848	84.10	1.46	0.23
América Latina y el Caribe (incluido México)	206 087 180	52 231 042	1 799 904	74.66	3.45	0.87
Pacto Andino	28 545 756	15 152 631	192 508	46.92	1.27	0.67
Bolivia	184 250	33 578	3 546	81.78	10.56	1.92
Colombia	6 680 611	2 645 002	60 297	60.41	2.28	0.90
Ecuador	2 266 975	1 259 662	6 380	44.43	0.51	0.28
Perú	1 985 389	578 919	72 144	70.84	12.46	3.63
Venezuela	17 428 531	10 635 470	50 140	38.98	0.47	0.29
Mercosur	17 177 475	6 487 317	357 801	62.23	5.52	2.08
Argentina	3 094 608	1 928 299	55 549	37.69	2.88	1.80
Brasil	13 731 571	4 481 580	296 184	67.36	6.61	2.16
Paraguay	42 055	1 995	105	95.26	5.26	0.25
Uruguay	309 241	75 443	5 963	75.60	7.90	1.93
Chile	3 257 520	1 128 829	20 052	65.35	1.78	0.62
MCCA	11 771 512	4 157 401	673 146	64.68	16.19	5.72
Costa Rica	3 555 153	429 119	46 374	87.93	10.81	1.30
El Salvador	1 925 054	866 234	146 806	55	16.95	7.63
Guatemala	2 603 452	1 450 451	237 658	44.29	16.39	9.13
Honduras	3 090 922	1 117 259	192 389	63.85	17.22	6.22
Nicaragua	596 931	294 338	49 919	50.69	16.96	8.36
CARICOM	3 875 613	1 062 754	32 178	72.58	3.03	0.83
Antigua y Barbuda	2 286	231	8	89.90	3.46	0.35
Bahamas	272 794	60 406	367	77.86	0.61	0.13
Barbados	38 451	4 341	474	88.71	10.92	1.23
Belice	91 073	13 021	1 310	85.70	10.06	1.44
Dominica	6 938	3 555	62	48.76	1.74	0.89
Granada	27 072	2 940	8	89.14	0.27	0.03
Guyana	126 700	17 396	551	86.27	3.17	0.43
Haití	296 713	82 289	13 074	72.27	15.89	4.41
Jamaica	631 452	108 182	11 636	82.87	10.76	1.84
Saint Kitts y Nevis	36 808	2 521	117	93.15	4.64	0.32
Santa Lucía	22 208	7 452	1 066	66.44	14.30	4.80
San Vicente y las Granadinas	8 800	216	7	97.55	3.24	0.08
Suriname	135 279	872	34	99.36	3.90	0.03
Trinidad y Tabago	2 179 039	759 332	3 464	65.15	0.46	0.16
Otros países	4 675 152	1 382 606	204 215	70.43	14.77	4.37
República Dominicana	4 378 235	1 319 946	203 427	69.85	15.41	4.65
Panamá	296 917	62 660	788	78.90	1.26	0.27
Todos los demás países del hemisferio occidental	2 049 752	1 434 722	6 158	30.01	0.43	0.30

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Administración de Comercio Internacional (www.usitc.gov).

B. Políticas de importación

1. Aranceles

Como es bien sabido, los aranceles aplicados por Estados Unidos no representan una barrera importante para las exportaciones de los países latinoamericanos. En el año 2000, el 74.7% de las importaciones estadounidenses provenientes de la región no pagaron derechos, lo que representa una leve reducción con respecto al 76.5% registrado el año anterior.² El arancel ponderado de las importaciones de los Estados Unidos disminuyó del 1.81% en 1999 al 1.64% en 2000. Además, los derechos cobrados por concepto de exportaciones de América Latina y el Caribe se redujeron a cerca de 0.87% en 2000 (véase el cuadro VI.1)

El equivalente ad valorem imponible (EAV) para el total de las importaciones estadounidenses procedentes de América Latina y el Caribe ascendió a 3.45% en 2000, mientras que las importaciones estadounidenses procedentes de todo el mundo pagaron un derecho promedio de 4.84%. Dentro de la región, los integrantes del Mercado Común Centroamericano (MCCA) pagaron un EAV³ de 5.72%, en tanto que las exportaciones del Mercosur pagaron 2.08%; las de la CARICOM, 0.83% y las de la Comunidad Andina, un 0.67%. En general, a los países del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLC), integrado también por Canadá y México, se les aplican los derechos más bajos, de 0.11%.

En el año 2000, el 65% de las importaciones estadounidenses de origen centroamericano ingresaron al mercado libres de derechos, pero el EAV sobre los bienes gravables de los países miembros del MCCA ascendió a 16.19%, la tasa más alta de toda la región. Los países que pagan los EAV más altos superiores a 16%, son El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, sobre todo debido a las importaciones de productos textiles y prendas de vestir. Más del 60% de las importaciones provenientes de Sudamérica y más de 73% de las procedentes del Caribe, ingresaron a los Estados Unidos exentas de impuestos. Las importaciones libres de impuestos procedentes de Venezuela sólo representaron el 39%, en

parte debido al gran volumen de exportaciones de petróleo de ese país, que sí los pagan. La proporción de importaciones de otros países andinos que entró libre de impuestos es considerablemente mayor.

Por otra parte, el 18 de mayo de 2000, el Presidente de los Estados Unidos promulgó la Ley de Asociación Comercial entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe (CBTPA), en virtud de la cual los países que integran la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI), reciben el mismo trato preferencial en términos de aranceles y cuotas que los miembros del TLC, en el caso de algunos productos textiles y prendas de vestir. Asimismo, de conformidad a esta ley quedan exentos de impuestos y de cuotas algunas prendas de vestir manufacturadas en la región de la CBI con telas producidas en los Estados Unidos, como también una limitada cantidad de prendas de vestir hechas con telas tejidas en la región de la CBI con hilados estadounidenses, hasta un máximo equivalente a 250 millones de metros cuadrados. Entre los productos incluidos en estas cuotas que quedan exentas de impuestos se cuentan camisas, blusas de punto, pantalones y prendas interiores de punto y de tela. Además, la legislación establece un límite anual de 4.2 millones de docenas de poleras fabricadas con hilados estadounidenses, que se irá incrementando en 16% anual entre el 1 de octubre de 2000 y el 30 de septiembre de 2004, año en que el Congreso de los Estados Unidos reconsiderará estos límites.⁴

2. Legislación de defensa comercial

En 2000-2001, se adoptaron dos determinaciones definitivas negativas relativas a los derechos antidumping y compensatorios; en el mismo período se iniciaron cinco casos nuevos de derechos antidumping y tres casos nuevos de derechos compensatorios (véase el recuadro VI.1). Se anunciaron nueve exámenes administrativos y un acuerdo de suspensión con Brasil respecto al acero. Además, sobre la base de un examen de extinción, a par-

2 La proporción de importaciones libres de derechos se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula: (valor total - valor imponible)/valor total.

3 El equivalente ad valorem es el derecho promedio, expresado como porcentaje del ingreso arancelario recaudado sobre el valor total de todas las importaciones ingresadas a los Estados Unidos.

4 USTR, "Caribbean Basin Trade Partnership Act" (www.ustr.gov/regions/whemisphere/camerica/factsheet.html).

Cuadro VI.2

DERECHOS ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE*(En vigor al 30 de abril de 2001)*

País	Artículo	Fecha de aplicación
Argentina	Torón de alambre de púas y sin púas	11/13/1985
	Tubos rectangulares de poco espesor	05/26/1989
	Tuberías y tuberías de presión sin costura	08/03/1995
	Productos tubulares para la industria petrolera	08/11/1995
Brasil	Piezas de hierro moldeado para la construcción	05/09/1986
	Accesorios para caño de acero al carbono soldados a tope	12/17/1986
	Planchas y tiras de bronce	01/12/1987
	Jugo de naranja concentrado y congelado	05/05/1987
	Nitrocelulosa industrial	07/10/1990
	Silicio metálico	07/31/1991
	Caños soldados de sección circular de acero no aleado	11/02/1992
	Plancha de acero al carbono cortada a medida	08/19/1993
	Alambre varilla de acero inoxidable	01/28/1994
	Siliciomanganeso	12/22/1994
	Barras de acero inoxidable	02/21/1995
Chile	Tuberías sin costura	08/03/1995
	Salmón fresco del Atlántico	07/30/1998
México	Champiñones conservados	12/02/1998
	Utensilios de cocina de acero recubiertos de porcelana	12/02/1986
	Cemento Portland gris y clinkers de cemento	08/30/1990
	Caños soldados de sección circular de acero no aleado	11/02/1992
	Plancha de acero al carbono cortada a medida	08/19/1993
	Productos tubulares para la industria petrolera	08/11/1995
	Planchas y cintas de acero inoxidable en rollos	07/27/1999
Tuberías de acero al carbono sin costura de gran diámetro	08/11/2000	

Fuente: Oficina de la CEPAL en Washington, D.C., sobre la base de datos de la Administración de Comercio Internacional.

Cuadro VI.3

DERECHOS COMPENSATORIOS SOBRE LAS IMPORTACIONES**DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE***(En vigor al 30 de abril de 2001)*

País	Artículo	Fecha de aplicación
Brasil	Piezas de hierro pesado moldeado para la construcción	05/15/1986
	Planchas y tiras de bronce	01/08/1987
	Plancha de acero al carbono cortada a medida	08/17/1993
México	Productos planos de acero al carbón	08/17/1993

Fuente: Oficina de la CEPAL en Washington, D.C., sobre la base de datos de la Administración de Comercio Internacional.

tir de julio de 2001 el Departamento de Comercio de Estados Unidos y la Comisión de Comercio Internacional revocaron 24 casos de derechos antidumping y compensatorios, y decidieron seguir aplicándolos en otros 18 correspondientes a América Latina y el Caribe (véanse los cuadros VI.2 y VI.3).

Determinaciones positivas de derechos antidumping y compensatorios

El Departamento de Comercio de Estados Unidos inició investigaciones en siete casos a petición de empresas de dicho país, estableció márgenes preliminares y, en un caso, márgenes definitivos de derechos. La Comisión de Comercio Internacional también anunció dos determinaciones positivas de indicios razonables de daño importante o peligro de sufrirlo para una empresa estadounidense.

i) *Cierto tipo de tubería estándar y de presión, de gran diámetro y sin costura, de acero al carbono y acero aleado, proveniente de México.* El 26 de junio de 2000 el Departamento de Comercio de Estados Unidos publicó un anuncio de determinación definitiva positiva de

ventas a menos de su justo valor y estableció el margen de dumping definitivo promedio ponderado para la empresa investigada.⁵ El 13 de julio del mismo año, la Comisión de Comercio Internacional determinó que una industria había sufrido daño importante o estaba en peligro de sufrirlo por importaciones de cierto tipo de tubería estándar y de presión, de gran diámetro y sin costura, de acero al carbono y acero aleado, proveniente de México (USITC, 2000). El Departamento de Comercio publicó una determinación definitiva enmendada sobre aplicación de derechos antidumping el 11 de agosto de 2000.⁶

ii) *Cierto tipo de productos planos de acero al carbono, laminados en caliente, provenientes de Argentina.* El 4 de diciembre de 2000, el Departamento de Comercio de Estados Unidos inició una investigación sobre aplicación de derechos antidumping a este producto procedente de Argentina, en respuesta a una denuncia presentada por nueve empresas siderúrgicas estadounidenses como también del sindicato independiente de trabajadores siderúrgicos y de los trabajadores siderúrgicos independientes de Estados Unidos. El 3 de mayo de 2001, el Departamento de Comercio anunció los márgenes de

Recuadro VI.1

DERECHOS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIOS

De conformidad con la legislación antidumping, se imponen derechos a los productos importados a los Estados Unidos cuando el Departamento de Comercio determina que el bien se vende a un precio que es inferior al precio del bien en el país de origen (mercado de origen), o a un precio que es inferior al costo de producción. La diferencia entre el precio en el mercado externo y el precio en el mercado estadounidense se denomina el margen de "dumping".

Las ramas de producción nacionales que estiman que los artículos importados se venden por debajo de su justo valor o están subvencionados por un gobierno extranjero deben presentar la denuncia ante el Departamento de Comercio o la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. La rama de producción nacional puede reclamar que está sufriendo daño importante, que está en peligro de sufrirlo o que esas actividades impiden el establecimiento de una rama de producción nacional.

Tras un examen inicial, se adopta una decisión preliminar por la cual se rechaza la petición y se desestima el caso, o se acepta que existe dumping o producción subvencionada, lo que ha causado o probablemente cause daño a la rama de producción nacional. En ese momento se determina un derecho preliminar.

Para el caso de antidumping, el monto del derecho debe ser igual a la diferencia entre el precio del bien en su mercado de origen y el precio del artículo importado en los Estados Unidos. Para el caso de derechos compensatorios, el derecho debe ser igual al monto de la subvención por unidad producida. Luego se emite una revisión final y, si se confirma el derecho preliminar, se determinan los derechos definitivos del mismo modo que en el caso anterior. Si con la decisión se desestima el caso, se devuelve toda la fianza constituida en la oficina de aduanas de los Estados Unidos durante el período del derecho preliminar.

5 *Federal Register*, vol. 65, No 123, 26 de junio de 2000.

6 Tubos de Acero de México: 15.05% y otros: 15.05%. *Federal Register*, vol. 65, No 156, 11 de agosto de 2000.

derechos antidumping preliminares.⁷ Además, el 8 de febrero de 2001, el Departamento de Comercio anunció la determinación de un derecho preliminar compensatorio para los productos planos de acero al carbono provenientes de Argentina. Diez empresas siderúrgicas estadounidenses así como el sindicato independiente de trabajadores siderúrgicos y los trabajadores siderúrgicos independientes de Estados Unidos presentaron una denuncia contra Siderar de Argentina. La tasa de subvención neta es de 40.79%.⁸

iii) *Miel de Argentina*. El 29 de septiembre de 2000, el Departamento de Comercio recibió una petición de investigación antidumping sobre la miel de Argentina, presentada conjuntamente por la American Honey Producers Association y la Sioux Honey Association. El Departamento de Comercio inició la investigación antidumping y publicó el 11 de mayo de 2001 las siguientes determinaciones de derechos antidumping preliminares.⁹ El 26 de octubre de 2000, el Departamento de Comercio inició asimismo una investigación sobre derechos compensatorios para determinar si los fabricantes, productores o exportadores de miel de Argentina recibían subvenciones. El 13 de marzo de 2001, el Departamento de Comercio publicó los resultados preliminares de la investigación determinando que los productores y/o exportadores de miel de Argentina habían recibido subvenciones compensatorias. La tasa de depósito en efectivo de los derechos compensatorios estimados aplicable a todos los exportadores y productores del país, es 6.55% ad valorem.¹⁰

iv) *Tuberías soldadas de gran diámetro provenientes de México*. El 23 de febrero de 2001, el Departamento de Comercio inició una investigación sobre derechos antidumping, y calculó un margen de dumping estimado de 49.86%.¹¹

v) *Frambuesas sometidas a congelación ultrarrápida provenientes de Chile*. El 28 de junio de 2001, el Departamento de Comercio inició investigaciones sobre derechos antidumping y compensatorios respecto a este producto chileno. La determinación preliminar se hará a más tardar dentro de 140 días de haberlas iniciado. Además, el 16 de julio de 2001, la Comisión de Comercio Internacional determinó que hay indicios razo-

nables de que una industria estadounidense sufre daño importante a causa de las importaciones de frambuesas chilenas sometidas a congelación ultrarrápida, presuntamente subvencionadas por el Gobierno de Chile y vendidas en los Estados Unidos a menos de su justo valor.¹²

Examen administrativo

A petición de las partes interesadas, el Departamento de Comercio realizó nueve exámenes anuales de márgenes de dumping y tasas de subvención. Con arreglo a la sección 751 de la Ley Arancelaria, el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional están autorizados para examinar ciertas determinaciones pendientes en que la modificación de las circunstancias justifiquen su examen y revocación.

i) *Jugo de naranja concentrado congelado de Brasil (JNCC)*. El 6 de junio de 2000, el Departamento de Comercio realizó un examen administrativo de este producto importado de Brasil, en respuesta a una solicitud de los peticionarios y un productor/exportador de la mercancía en comento. El examen abarcó el período comprendido entre el 1º de mayo de 1998 y el 30 de abril de 1999 para la empresa Citrovita Agro Industrial Ltda. El 11 de octubre de 2000, el Departamento de Comercio modificó los promedios ponderados de los derechos antidumping y redujo los márgenes de 26.27% a 25.87%. El 7 de noviembre de 2000, el Departamento de Comercio emitió sus resultados finales enmendados debido a imputaciones de que se había cometido un error en los resultados finales por no haber aplicado el tipo de cambio real pertinente entre el dólar estadounidense y el real brasileño. El margen de dumping final revisado es 14.77%.¹³ Además, el 4 de junio de 2001, el Departamento de Comercio anunció su decimotercer examen periódico que abarcó del 1o de mayo de 1999 al 30 de abril de 2000 y determinó preliminarmente que Citrovita Agro Industrial Ltda./Cambuhy MC había realizado ventas de JNCC a precios inferiores a los normales. La tasa preliminar del margen de dumping es 15.98%.¹⁴

ii) *Cierto tipo de plancha de acero al carbono cortada a medida proveniente de México*. El 24 de enero de 2001, el Departamento de Comercio decidió enmendar

7 Siderar Saic: 44.59%; y otros: 40.60%. *Federal Register*, vol. 66, No 86, 3 de mayo de 2001.

8 ACA: 49.93%; Radix: 60.67%; ConAgra: 60.67%; y otros: 49.93%. *Federal Register*, vol. 66, No 35, 21 de febrero de 2001.

9 *Federal Register*, vol. 66, No 92, 11 de mayo de 2001.

10 *Federal Register*, vol. 66, No 41, 1o de marzo de 2001.

11 *Federal Register*, vol. 66, No 37, 23 de febrero de 2001.

12 *Federal Register*, vol. 66, No 125, 28 de junio de 2001.

13 *Federal Register*, vol. 65, No 197, 11 de octubre de 2000 y vol. 65, No 216, 7 de noviembre de 2000.

14 *Federal Register*, vol. 66, No 16, 10 de junio de 2001.

los resultados finales del examen administrativo de la imposición de derechos antidumping a cierto tipo de plancha de acero al carbono cortada a medida proveniente de México. Este examen se refirió a un productor de esta mercancía, Altos Hornos de México S.A.¹⁵ Como resultado, el Departamento de Comercio enmendó los resultados finales de su examen para corregir un error en la implementación de la norma del insumo principal.¹⁶ El promedio ponderado enmendado del margen de dumping fue de 20.34%. Con posterioridad, el Departamento de Comercio redujo el margen a 11.68% (13 de marzo de 2001).¹⁷

iii) *Cemento Portland gris y clinkers de cemento de México.* El 14 de marzo de 2001, el Departamento de Comercio publicó los resultados finales de su examen administrativo de la imposición de derechos antidumping al cemento Portland gris y clinkers de cemento de México. El examen se refiere a un fabricante/exportador, CEMEX, S.A. y su filial, Cementos de Chihuahua S.A. Sobre la base de las observaciones recibidas, el Departamento de Comercio redujo el margen de 39.34% a 38.65% (14 de mayo de 2001).

iv) *Productos tubulares para la industria petrolera provenientes de México.* El examen administrativo del Departamento de Comercio comprende las exportaciones de la mercancía en comento a los Estados Unidos por Tubos de Acero de México S.A. (TAMSA) e Hylsa S.A. de C.V. El 21 de marzo de 2001 se publicaron los márgenes finales (TAMSA: 0% e Hylsa: 0.79%).¹⁸

v) *Salmón fresco del Atlántico proveniente de Chile.*¹⁹ El 30 de agosto de 1999, el Departamento de Comercio publicó un aviso sobre el inicio de un examen administrativo de antidumping al salmón fresco del Atlántico proveniente de Chile, que comprendía el período entre el 28 de julio de 1998 y el 30 de junio de 1999. El

8 de agosto de 2000, el Departamento de Comercio determinó que el producto se había vendido a precios inferiores a su valor normal.²⁰ El Departamento de Comercio dio instrucciones al servicio de aduanas de los Estados Unidos para que evaluara los derechos antidumping sobre los embarques de salmón fresco del Atlántico proveniente de Chile ingresados o retirados de depósito para el consumo a contar del 15 de diciembre de 2000. Se han revisado los márgenes de dumping definitivos para varios productores/exportadores.²¹ El 13 de agosto de 2001, sin embargo, el Departamento de Comercio anunció los márgenes de dumping definitivos resultantes de la revisión que comprende las ventas de salmón fresco del Atlántico de 11 productores/exportadores chilenos. Los márgenes para los 11 son cero o de minimis para el período comprendido entre el 1º de julio de 1999 y el 30 de junio de 2000.²²

vi) *Utensilios de cocina de acero recubiertos de porcelana provenientes de México.* El 24 de octubre de 2000, el Departamento de Comercio publicó los resultados preliminares de una orden de establecimiento de derechos antidumping sobre los utensilios de cocina de acero recubiertos de porcelana provenientes de México (el examen se refiere a Cinsa, S.A. y Esmaltaciones de Norteamérica, S.A.). El 1º de marzo de 2001, el Departamento de Comercio modificó el margen de los resultados preliminares y entregó los resultados finales para las dos empresas examinadas.²³

Determinaciones negativas relativas a los derechos antidumping y compensatorios

Generalmente, la Comisión de Comercio Internacional decide, en un plazo de 45 días de presentada la denuncia, si hay indicios razonables de daño importante a

15 *Federal Register*, vol. 66, No 16, 24 de enero de 2001.

16 El 13 de diciembre de 2000, AHMSA notificó al Departamento de Comercio que, en sus resultados enmendados del 12 de diciembre de 2000, había aplicado un factor de ajuste incorrecto para implementar la norma del insumo principal a los costos directos de las materias primas. El Departamento de Comercio corrigió un evidente error tipográfico, en que se había omitido un cero del factor, lo que resultaba en su sobreestimación.

17 *Federal Register*, vol. 66, No 49, 13 de marzo de 2001.

18 *Federal Register*, vol. 66, No 55, 21 de marzo de 2001.

19 El Departamento de Comercio inició los casos de establecimiento de derechos antidumping y compensatorios contra el salmón fresco del Atlántico proveniente de Chile en julio de 1997. El reclamo de producción subvencionada se desestimó, pero se impuso un derecho antidumping tras haberse determinado que la venta de salmón fresco del Atlántico proveniente de Chile causaba daño al mercado estadounidense. Por tanto, en julio de 1998 se determinó un margen de dumping de 2% a 11%.

20 *Federal Register*, vol. 65, No 153, 8 de agosto de 2000.

21 Cultivos Marinos 0.01%; Eicosal 0.18%; Fiordo Blanco 1.46%; Linao 0.00%; Mainstream 0.00%; Mares Australes 0.00%; Pacific Star 3.94%; Pacific Sur 0.00%; Tecmar 0.01%; y otros 4.57%. *Federal Register*, vol. 65, No 242, 15 de diciembre de 2000.

22 *Federal Register*, vol. 66, No 156, 13 de agosto de 2001.

23 Los porcentajes de los márgenes ponderados definitivos en vigor a contar del 1º de marzo de 2001 son los siguientes: Cinsa 10.39%; ENASA 17.69%. *Federal Register*, vol. 66, No 41, 1º de marzo 2001.

una industria estadounidense. Si esta determinación es negativa, tanto el Departamento de Comercio como la Comisión de Comercio Internacional ponen término a la investigación. Para el período 2000-2001, se anunciaron dos determinaciones negativas.

i) *Cierto tipo de productos de acero laminado en frío*. El 3 de marzo de 2000, la Comisión de Comercio Internacional adoptó una decisión definitiva relativa a los derechos antidumping y compensatorios sobre cierto tipo de productos de acero laminado en frío provenientes de Argentina y Brasil. La Comisión determinó que ninguna industria estadounidense estaba sufriendo daño importante o estaba en peligro de sufrirlo a causa de las importaciones de la mercancía en comento. Por tanto, no podían imponerse derechos antidumping o compensatorios de ninguna especie sobre estas importaciones.²⁴

ii) *Uva de mesa primaveral de Chile y México*. El 15 de mayo de 2001, el Departamento de Comercio inició investigaciones sobre derechos antidumping relativos a la uva de mesa chilena y mexicana. La determinación preliminar se tomaría dentro de 140 días a contar de esta fecha. Sin embargo, el 12 de junio de 2001, la Comisión de Comercio Internacional emitió una determinación negativa que puso término a la investigación (USITC, 2001).

Acuerdo de suspensión

Durante la crisis del acero se presentaron varias solicitudes para imponer derechos antidumping y compensatorios. En septiembre de 1998, la industria y los sindicatos estadounidenses presentaron una denuncia contra los productos de acero laminados en caliente de Brasil, y solicitaron la imposición de derechos anti-dumping y compensatorios. El margen de dumping final fluctuó entre 41.27% y 43.30%. En julio de 2000, el Departamento de Comercio suspendió las investigaciones sobre dumping y subvenciones y llegó a un acuerdo con los productores de acero brasileños para establecer precios de referencia y una cuota anual de 295 000 toneladas métricas.²⁵ Los precios de referencia para cada producto variaban entre 327 dólares y 390.35 dólares por tonelada métrica (USDOC, 2000, p. 105).

3. Salvaguardas

La Sección 201 de la Ley de Comercio Exterior de 1974 establece un procedimiento mediante el cual el Presidente puede otorgar protección temporal contra las importaciones a una industria nacional que se vea gravemente perjudicada por el aumento de las mismas. La protección puede otorgarse por un período inicial de hasta cuatro años, y la medida puede extenderse hasta un máximo de ocho años. A diferencia de las medidas adoptadas para reparar los daños producidos por el comercio desleal, para que una rama de actividad nacional pueda acogerse a las medidas de protección dispuestas en la Sección 201 sólo debe demostrar que las importaciones le han causado daños graves o constituyen una amenaza apreciable.

Hasta agosto de 2001, los Estados Unidos invocaron la cláusula de salvaguardia para cuatro productos importados. Esta medida afecta al gluten de trigo (en vigor desde junio de 1998), la carne de cordero (en vigor desde julio de 1999), el alambre varilla de acero (en vigor desde marzo de 2000) y las tuberías soldadas de calidad de sección circular de acero al carbono (en vigor desde marzo de 2000), y rige para todos los países con la excepción de Canadá, México, los países de la CBI y los beneficiarios de las preferencias comerciales del Mercado Andino. Las restricciones cuantitativas al gluten de trigo y el contingente arancelario para la carne de cordero estarán vigentes por tres años y un día. El contingente arancelario para las varillas de alambre regirá para todos los países con la excepción de Canadá y México y durará también tres años. La protección contra las importaciones de tuberías soldadas de calidad de acero al carbono consistirá en un incremento de 19% del arancel. Este arancel rige para todos los países.

4. Restricciones cuantitativas (contingente arancelario para el azúcar)

Para proteger a los productores de azúcar nacionales del menor precio del producto en el mercado mundial, el programa del azúcar de los Estados Unidos ha mantenido el precio interno promedio del producto a casi

24 Estas investigaciones se iniciaron el 2 de junio de 1999, luego de recibir las peticiones de la Bethlehem Steel Corporation y otras siete empresas siderúrgicas estadounidenses junto con los trabajadores independientes. *Federal Register*, vol. 65, No 54, 20 de marzo de 2001.

25 1 tonelada métrica = 2 204 600 libras.

Cuadro VI.4
CONTINGENTE ARANCELARIO DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA EL AZÚCAR
(Asignación para el ejercicio económico 2001)

País	Porcentaje de las importaciones totales de los Estados Unidos	Toneladas métricas
Argentina	3.99	45 283
Barbados	0.65	7 372
Belice	1.02	11 584
Bolivia	0.74	8 425
Brasil	13.45	152 700
Colombia	2.23	25 274
Costa Rica	1.39	15 797
República Dominicana	16.33	185 346
Ecuador	1.02	11 584
El Salvador	2.41	27 381
Guatemala	4.45	50 549
Guyana	1.11	12 637
Haití	0.64	7 258
Honduras	0.93	10 531
Jamaica	1.02	11 584
México	2.20	7 258
Nicaragua	1.95	22 115
Panamá	2.69	30 540
Paraguay	0.64	7 258
Perú	3.80	43 177
Saint Kitts y Nevis	0.64	7 258
Trinidad y Tabago	0.65	7 372
Uruguay	0.64	7 258
América Latina y el Caribe	64.05	715 541

Fuente: Oficina de la CEPAL en Washington, D.C., sobre la base de datos del Representante Comercial de los Estados Unidos.

el doble del registrado en el mundo. Por disposición legal, el programa del azúcar apoya el precio interno del producto mediante el ofrecimiento de préstamos a los productores de azúcar a razón de 18 centavos de dólar por libra de azúcar de caña y 22.9 centavos de dólar por libra de azúcar de remolacha refinada.

El RCEU asigna los contingentes arancelarios (CA) entre unos 40 países designados. El azúcar importado conforme a los CA se considera exento del arancel o se le aplica un arancel de 0.63 centavos de dólar por libra, mientras que las importaciones que superan este límite están sujetas a un arancel de 15.82 centavos de dólar por libra. Por tanto, el contingente arancelario para el azúcar es administrado como una cuota. Como parte del programa del azúcar, el RCEU establece cuotas anuales para los países exportadores del producto. No obstante, cada vez que el Secretario de Agricultura considere que la oferta interna de azúcar es inadecuada, éste podrá modificar el volumen de los CA establecidos previamente.²⁶

Se otorga a los países que tienen cuotas asignadas la condición de nación más favorecida y se les aplica un tipo arancelario de 0.625 centavos por libra de azúcar crudo.

Con arreglo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la mayoría de los países de América Latina y el Caribe estaban exentos de este arancel. Brasil es el único país latinoamericano cuyas exportaciones de azúcar no están exentas del arancel, debido a su ventaja competitiva en esta industria.

Para el ejercicio económico de 2001, el nuevo contingente arancelario para las importaciones de azúcar que pueden ingresar a los Estados Unidos con arancel rebajado es de 1 117 195 toneladas métricas (RCEU, 2000a). En el cuadro VI.4 se indica la asignación de cuotas por país expresadas como porcentaje de las importaciones totales de los Estados Unidos, tomando como base las tendencias comerciales históricas del azúcar crudo y refinado. La región de América Latina y el Caribe aportará 64.05% (715 541 toneladas métricas) del total de las

importaciones de azúcar estadounidenses durante el ejercicio económico mencionado. Esto representa una ligera disminución de 17 742 toneladas métricas en las exportaciones de azúcar de América Latina y el Caribe comparadas con el año anterior (733 283 toneladas métricas).²⁷ De hecho, durante 2000 el volumen total real de importaciones de azúcar que ingresaron a los Estados Unidos de los países latinoamericanos fue de 1 006 266 toneladas métricas.²⁸ Según lo estipulado en el programa del azúcar de los Estados Unidos, las importaciones que superan la cuota asignada están sujetas a un arancel de 15.82 centavos de dólar por libra, lo que representa en este caso 95.2 millones de dólares en derechos aduaneros.²⁹

Los funcionarios gubernamentales de México y Estados Unidos no han logrado resolver una prolongada controversia sobre cómo calcular el excedente que México puede destinar al mercado estadounidense. Los Estados Unidos sostienen que México puede destinar hasta 250 000 toneladas anuales de excedentes de azúcar, siempre que México cumpla con la definición de productor excedentario neto de azúcar. Estados Unidos define el excedente neto de azúcar como la producción total de azúcar menos el consumo de azúcar y jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF). México, en cambio, usa una fórmula que mide el excedente de azúcar como la diferencia entre la producción de azúcar y el consumo de azúcar de maíz rico en fructosa. México sostiene que su

interpretación de la disposición le permitiría despachar hasta 600 mil toneladas de azúcar (Inside United States Trade, 2000a). El desacuerdo entre los dos países ha surgido como resultado de la discrepancia entre las fórmulas que aplica cada parte.

En octubre de 2000, México y Estados Unidos tuvieron su primer contacto oficial desde que el primero informó a este último su intención de solicitar un panel de solución de controversias con arreglo al TLC. Desde entonces, Estados Unidos ha aceptado ampliar el acceso de México a su mercado a 116 mil toneladas de azúcar en su asignación correspondiente al ejercicio económico 2001 (Inside United States Trade, 2000a).

Para el ejercicio económico de 2001, México podrá despachar hasta 70% de su CA pendiente de 105 788 toneladas métricas de valor bruto antes del 30 de junio de 2001. El 30% restante, además de la cantidad residual no despachada antes del 30 de junio, podrá ingresar durante el último trimestre (julio-septiembre) del ejercicio económico de 2001. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos sostiene que esto satisface el compromiso de este país con arreglo al TLC de otorgar a México un acceso adicional para el azúcar exento de arancel al mercado estadounidense en el ejercicio económico de 2001. Para el 2008, los Estados Unidos eliminarán por completo las restricciones a las importaciones de azúcar de México.

C. Políticas de fomento de las exportaciones

1. Instrumentos de acceso a los mercados

Sección 301

El estatuto principal de los Estados Unidos para abordar unilateralmente las prácticas de comercio desleal que afectan a las exportaciones de bienes y servicios de ese país corresponde a la sección 301 de la Ley de Comercio Exterior de 1974. Conforme a lo dispuesto en esa sección, el RCEU tiene la facultad de responder a las

prácticas irrazonables, injustificables o discriminatorias que afecten o restrinjan el comercio de los Estados Unidos. Cuando se presenta una solicitud al RCEU o éste inicia el proceso por sí mismo, se pone en marcha una investigación sobre las políticas o las medidas del gobierno extranjero. Durante la investigación, el RCEU debe celebrar consultas con el gobierno interesado. Si no se logra un acuerdo al finalizar la investigación o a través de la aplicación de los procedimientos de arbitraje, el RCEU tiene las facultades necesarias para aplicar

27 *Federal Register*, vol. 64, No 216, 9 de noviembre de 1999.

28 CEPAL, sobre la base de datos del USDA (2000).

29 1 tonelada métrica = 2 204 600 libras.

una gran variedad de restricciones muy estrictas al comercio, como el cobro de aranceles o derechos de importación.

Surgió una controversia de proporciones entre México y Estados Unidos por el jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF), un edulcorante muy utilizado en gaseosas y otros productos. En respuesta a una solicitud presentada de conformidad con la sección 301 por la Corn Refiners Association Inc., el RCEU inició una investigación en mayo de 1998. Los Estados Unidos impugnaban varios aspectos de la decisión de México de limitar las importaciones de JMRF. En particular, la investigación se centró en si el gobierno mexicano había alentado un acuerdo entre las industrias nacionales del azúcar y embotelladora de gaseosas para limitar las compras de JMRF por parte de esta última. Luego de la decisión de México de aplicar medidas antidumping definitivas en enero de 1998, los Estados Unidos celebraron consultas con este país en junio de 1998, antes de remitir la demanda al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en octubre de ese año.

En enero de 2000, un panel de solución de diferencias de la OMC estableció que la determinación de amenaza de daño importante hecha por México violaba varios artículos de las disposiciones del acuerdo antidumping. El panel concluyó también que México había obrado de manera incorrecta al imponer aranceles definitivos a un período en que regía la medida provisional. El 24 de febrero de 2000, la OMC aprobó el informe del panel, que México estará obligado a acatar (RCEU, 2000b). México devolvió los aranceles antidumping recaudados durante el período de siete meses y adujo una nueva justificación por los aranceles originales, que se mantuvieron.

En octubre de 2000, los Estados Unidos solicitaron al Órgano de Solución de Diferencias que creara un panel para establecer si la insistencia de México en su determinación era incompatible con las recomendaciones y dictámenes de dicho Órgano. El 22 de junio de 2001, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC dictaminó que la decisión de México de imponer derechos

antidumping a las importaciones de JMRF provenientes de los Estados Unidos era incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping de la OMC. El Órgano dictaminó además que las medidas adoptadas por México para dar cumplimiento a un dictamen adverso previo de un panel de la OMC habían sido insuficientes (RCEU, 2001b).

La sección Super 301

La sección Super 301 es un proceso anual mediante el cual el RCEU examina las prioridades de expansión comercial de los Estados Unidos e identifica las prácticas prioritarias de países extranjeros, cuya eliminación resultaría en el máximo incremento de las exportaciones estadounidenses, ya sea directamente o mediante el establecimiento de un precedente beneficioso.

Si bien el RCEU no ha identificado en ningún país latinoamericano “prácticas prioritarias”, dentro del significado del decreto presidencial, enumera ejemplos de prácticas que el gobierno vigila de cerca (RCEU, 2001c). Esas prácticas comprenden el trato que dan a las patentes Argentina y Brasil; las prácticas de avalúo aduanero de México; el CA de México para los frijoles.³⁰ También han figurado las medidas sanitarias y demás restricciones impuestas por México a los cerdos vivos.³¹

La sección Especial 301 (RCEU, 2001d)

Conforme a la sección Especial 301, el RCEU debe identificar a los países que no otorgan una protección adecuada y eficaz a los derechos de propiedad intelectual. Los países cuyas políticas afectan en mayor medida a los productos de los Estados Unidos se califican como “países extranjeros prioritarios” y deben ser investigados con arreglo a la sección 301. Ningún país puede ser designado como “prioritario” si ha iniciado negociaciones de buena fe con el RCEU. Los países que pueden llegar a ser designados como “prioritarios” se incluyen en listas de vigilancia actualizadas anualmente por el RCEU.

30 El 30 de noviembre de 2000, los Estados Unidos solicitaron celebrar consultas con México con arreglo al TLC sobre las exportaciones estadounidenses de frijoles a México. Como resultado de ello, el 18 de abril de 2001, el RCEU llegó a un entendimiento con la Secretaría de Economía de México sobre la asignación de un CA por ese país. México asignará ahora un CA con arreglo al TLC conforme a un cronograma periódico, cuyas subastas se celebrarán en marzo y junio de cada año. Con arreglo al TLC, las exportaciones de frijoles secos a México quedarán libres de todo derecho en 2008.

31 El 10 de julio de 2000, los Estados Unidos solicitaron celebrar consultas con México sobre la aplicación por este país de una medida antidumping contra el cerdo en pie proveniente de los Estados Unidos, así como sobre las restricciones sanitarias y de otra índole impuestas por México a las importaciones de cerdo en pie con un peso superior a 110 kilogramos. El 7 de septiembre de 2000 se celebraron consultas que culminaron con la emisión por México de un protocolo destinado a permitir la reanudación de los embarques estadounidenses a este país de cerdo en pie con un peso superior a 110 kilos.

Otras categorías que utilizan los Estados Unidos para identificar a estos países son la “lista de vigilancia prioritaria” y la “lista de vigilancia”, mediante las cuales se indica en orden descendente el nivel de preocupación de ese país. Los países que figuran en la “lista de vigilancia prioritaria” pasan a ser el centro de una creciente atención bilateral respecto a las áreas problema. En el informe de 2001 elaborado conforme a la sección Especial 301 se incluyeron varios países de América Latina y el Caribe: Argentina, Costa Rica, República Dominicana y Uruguay. Los siguientes países figuraban en la lista de vigilancia: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Jamaica, Perú y Venezuela.

Además, el 8 de noviembre de 2000, el RCEU anunció que El Salvador no sería incluido en la lista de vigilancia en sus revisiones fuera de ciclo conforme a la sección Especial 301, y reconoció que Bahamas había tomado medidas para fortalecer la protección de los derechos de propiedad intelectual.³²

2. Programa de apoyo a las exportaciones

Es frecuente que los productos de los países de América Latina y el Caribe deban competir con mercancías subvencionadas de los Estados Unidos, tanto en el mercado interno como en otros mercados de exportación. Los programas de apoyo a las exportaciones de los Estados Unidos facilitan las operaciones de exportación en los países extranjeros mediante incentivos especiales, facilidades de crédito a los posibles compradores e infraestructura en el exterior para el almacenamiento de productos agrícolas estadounidenses. En la Ley agraria integral aprobada en abril de 1996 se establece el marco jurídico de la mayoría de los programas de apoyo a las exportaciones de los Estados Unidos, aunque los niveles de financiación de muchos de ellos son menores en razón del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. Básicamente, dicha ley tiene por objeto apoyar una estrategia dirigida a aumentar las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a un ritmo mayor que el mundial.

Programa de asistencia a las exportaciones

Los Estados Unidos operan varios programas de asistencia a las exportaciones, a saber, el programa de fomento de las exportaciones; el programa de incentivos a las exportaciones de productos lácteos; el programa de acceso a los mercados; el programa de desarrollo de los mercados externos; y el programa de mercados emergentes.³³ Están orientados a promover los productos agrícolas estadounidenses.

Programas de garantías de créditos de exportación

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos opera cuatro programas de garantías de créditos de exportación. El programa de garantías de créditos de exportación (GSM-102) es el programa de fomento de las exportaciones de mayor envergadura de los Estados Unidos administrado por la Corporación de Crédito para Productos Básicos (CCC). Los otros tres son el programa de garantías de créditos de exportación intermedio (GSM-103), el programa de garantías de crédito a los proveedores y el programa de garantías de crédito para infraestructura.³⁴ El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos considera que estos programas son comerciales –no subvenciones a las exportaciones.

Los programas GSM-102 y GSM-103 están destinados a apoyar y fomentar las exportaciones agrícolas estadounidenses en países beneficiarios. Además de facilitar las exportaciones estadounidenses, estos programas ayudan también a los países en desarrollo y otros países que encaran problemas crediticios para financiar las compras de alimentos y otros productos agrícolas. Ambos programas garantizan que los bancos estadounidenses financiarán las transacciones de aquellos exportadores que envían productos estadounidenses a crédito a importadores de países beneficiarios (USDA, 1999a). Habitualmente la CCC asegura hasta el 98% del capital y una parte de los intereses.

El programa de garantías de créditos de exportación (GSM-102) es el de mayor envergadura de los cuatro.

32 El RCEU designó a Paraguay para ser supervisado con arreglo a la sección 306 para asegurar que cumpliera con los compromisos contraídos en virtud de los acuerdos bilaterales suscritos con los Estados Unidos en materia de propiedad intelectual. Con arreglo a la sección 306 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, el RCEU puede pasar directamente a las sanciones comerciales si un país presenta una merma en la implementación de los acuerdos bilaterales sobre derechos de propiedad intelectual. Paraguay fue calificado como país extranjero prioritario en enero de 1998.

33 Para una descripción de esos programas véase CEPAL (2001e, capítulo V).

34 Para el ejercicio económico de 2001, se asignaron aproximadamente 195.5 millones de dólares a los mercados emergentes de todo el mundo. Sin embargo, en el ejercicio económico 2001 no se recibieron solicitudes.

Cuadro VI.5
ASIGNACIONES Y SOLICITUDES DE COBERTURA GSM-102,
AÑO FISCAL 2001, 6 DE ABRIL DE 2001
(Millones de dólares)

	Asignaciones anunciadas	Solicitudes recibidas de exportadores	Saldo
Región del Caribe	95	25.60	69.40
Centroamérica	110	69.57	40.43
República Dominicana	25	0.00	25.00
México	500	255.60	244.4
Perú	80	2.80	77.20
Región sudamericana	370	134.10	235.90
TOTAL	1 180	487.67	692.33

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

Cuadro VI.6
ASIGNACIONES Y SOLICITUDES DE COBERTURA GSM-103,
AÑO FISCAL 2001, 6 DE ABRIL DE 2001
(Millones de dólares)

	Asignaciones anunciadas	Solicitudes recibidas de exportadores	Saldo
Centroamérica	10.00	0.00	10.00
México	35.00	2.20	32.80
Sudamérica	5.00	0.00	5.00
TOTAL	50.00	2.20	47.80

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

Garantiza el reembolso de créditos de corto plazo (noventa días a tres años) y permite que los compradores del exterior adquieran los productos agrícolas de los exportadores estadounidenses privados. Al 6 de abril de 2001, se habían asignado unos 4 mil millones de dólares del programa GSM-102 a 21 países y 11 regiones incluidos el Caribe, Centroamérica, Sudamérica, México, Perú y República Dominicana (véase el cuadro VI.5).

El programa de garantías de créditos de exportación intermedio (GSM-103) proporciona una cobertura para los créditos cuyo plazo es de tres a diez años. Este programa está destinado a ayudar a los países en desarrollo a hacer la transición del financiamiento a las compras en efectivo. Al 6 de abril de 2001, se habían destinado 193 millones de dólares a garantías de crédito intermedio para efectuar ventas a países latinoamericanos (véase el cuadro VI.6) (USDA, 2001a).

Se dispone de un monto mínimo anual de 5 700 mi-

llones de dólares para los programas GSM-102 y GSM-103. La Ley federal de mejoramiento y reforma de la agricultura (FAIR Act) prescribe un monto mínimo anual de 5 500 millones de dólares para los programas GSM-102 y GSM-103, pero es flexible en cuanto al monto disponible para cada programa. Las disposiciones de la Ley de alimentos, agricultura, conservación y comercio (FACT) de 1990 establecen que debe destinarse un mínimo de mil millones de dólares a créditos directos o garantías de créditos de exportación para los mercados emergentes durante los años fiscales 1996 a 2002. Conforme a estas disposiciones, se destinan 200 millones de dólares anuales, con un incremento del monto mínimo anual para los programas GSM-102 y GSM-103 de 5 500 millones de dólares a 5 700 millones de dólares (USDA, 2001a).

Entre las mercancías que tienen derecho a los beneficios de estos programas, cabe mencionar las siguien-

tes: cebada cervecera, algodón, productos lácteos, cereales forrajeros para piensos, frutas frescas, semillas oleaginosas, aceites vegetales, pasta oleosa, carnes (enfriadas o congeladas), semillas para siembra, patatas, maní, pollos, arroz, ganado en vivo, productos de madera, almendras y productos derivados de maíz. Además, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos está dispuesto a considerar cualquier producto agropecuario de origen 100% estadounidense u otras situaciones que permitan ampliar o mantener el mercado para las exportaciones estadounidenses. El programa GSM-103, se aplica a un número de productos más limitado, como el trigo y el ganado de cría.

El programa de garantías de crédito a los proveedores (SCPG), que entró en vigor durante el ejercicio económico de 1996, tiene por objeto alentar a los exportadores estadounidenses a que amplíen, mantengan o desarrollen mercados para los productos y productos básicos agrícolas de los Estados Unidos en las zonas en que no puedan acceder al financiamiento comercial sin el pago de una garantía por parte de la CCC. Este programa ayuda también a los exportadores estadounidenses que desean otorgar créditos directos de corto plazo (180 días o menos) a sus compradores en el exterior. Se trata de un programa similar al programa de garantías de créditos de exportación GSM-102, salvo que la CCC garantiza una proporción bastante inferior del valor de las exportaciones (actualmente, 65%) (USDA, 1999b). En junio de 2000, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos enmendó el programa de garantías de crédito a los proveedores (SCPG) para la región centroamericana. Esta enmienda incrementa la asignación del programa de 10 millones de dólares a 15 millones de dólares, e incluye a los siguientes países: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Préstamos de la Oficina de Servicios Agrícolas (FSA)

La FSA apoya a los agricultores mediante programas de productos básicos, préstamos agrícolas de explotación y emergencia, conservación, asistencia alimentaria nacional y en el exterior, y programas para casos de desastre que mejoran la estabilidad económica de la agricultura y el medio ambiente. Además, la Oficina de Servicios Agrícolas del Departamento de Agricultura (USDA) otorga créditos directos y garantizados a los agricultores que no pueden obtener créditos del Sistema de Créditos Agrícolas u otros prestamistas comerciales. Todos los créditos de la FSA tienen un cierto carácter de subvención o de refuerzo del crédito para el prestatario. Sin embargo, a raíz de la caída de las tasas de interés y la disminución de las actividades crediticias a fines de los años noventa, la FSA ha perdido importancia como fuente de créditos para muchos prestatarios directos, dado que las tasas de interés reducidas especiales se han utilizado ampliamente en los programas de créditos directos.

Por mandato legal la FSA debe otorgar anualmente al menos 25% de sus préstamos directos a la tasa para recursos limitados. La tasa para recursos limitados equivale a la mitad de la tasa para los pagarés a 5 años del Tesoro de los Estados Unidos, pero no inferior a 5%. Otras tasas para préstamos de la FSA comprenden la "tasa para emergencias en casos de desastre", que es de 3.75% durante la vigencia del préstamo. La "tasa para el pago inicial de agricultores principiantes" está disponible para determinados agricultores, y consiste en un préstamo a 10 años a una tasa fija de 4% para financiar el pago inicial de compras de bienes raíces agrícolas. Otros pueden obtener préstamos al 4% en virtud de arreglos de financiamiento conjunto con prestamistas comerciales.

Cuadro VI.7

PROGRAMA DE GARANTÍAS DE CRÉDITO A LOS PROVEEDORES (SCPG)
ASIGNACIONES Y SOLICITUDES DE COBERTURA, AÑO FISCAL 2001, 6 DE ABRIL DE 2001
(Millones de dólares)

	Asignaciones anunciadas de exportadores	Solicitudes recibidas	Saldo
Centroamérica	15.00	15.00	0.00
Caribe	10.00	.80	9.20
México	100.00	57.63	42.37
Sudamérica	20.00	0.24	19.76
TOTAL	145.00	73.67	71.33

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

D. Normas y reglamentaciones

Tal como se señalaba en un número anterior de esta publicación, exportar a los Estados Unidos puede ser una tarea difícil debido al complejo sistema de normas y reglamentaciones que existen a nivel federal, estadual y local (CEPAL, 2001e, p. 160). Las normas y reglamentaciones pueden constituir involuntariamente grandes barreras para las empresas extranjeras que tratan de acceder al mercado estadounidense. Las autoridades estadounidenses deben cerciorarse de que los productos biotecnológicos que ingresan al país son inocuos para los seres humanos y el medio ambiente. Hay cuatro organismos federales encargados de velar por la seguridad de plantas, animales, mariscos, microorganismos y demás productos: el Servicio de Inspección de la Salud Animal y Vegetal (APHIS), el Organismo de Protección del Medio Ambiente (EPA), la Dirección de Alimentación y Fármacos (FDA), y el Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria (FSIS).

1. Reglamentaciones fitosanitarias

Una vez que el USDA propone una norma fitosanitaria y ésta se publica en el Federal Register, existe un período de 90 días para presentar observaciones, después del cual se puede publicar la norma definitiva y asignársele una fecha de vigencia legal efectiva. Todos los embarques de frutas y legumbres están sujetos a un proceso de inspección, tanto en el país de origen como en los puertos de ingreso autorizados, que pueden retrasar aún más las operaciones.

Las barreras fitosanitarias afectan a la mayoría de las frutas y legumbres que ingresan al mercado estadounidense. Por ejemplo, tanto las uvas como las manzanas deben someterse a un proceso de enfriamiento especial, mientras que los ñames y otras legumbres deben tratarse con bromuro de metilo. Los mangos deben so-

meterse a un tratamiento de inmersión en agua caliente y contar con un certificado que así lo acredite. Todos estos productos deben tener documentación específica certificada por el representante del APHIS en su país respectivo. En muchos casos, el producto requiere contar también con una licencia de importación, lo que puede constituir un obstáculo adicional. Si el producto no plantea una amenaza para el mercado, entonces se permite que ingrese sin una licencia de importación. De lo contrario, necesita una licencia para ingresar al país. En el caso de las frutas y productos cítricos argentinos, la lista es reducida debido a la amenaza de la mosca de la fruta. Habitualmente los productos admitidos son sometidos a varias pruebas y tratamientos antes del embarque.

Aguacates mexicanos

En diciembre de 1999, las normas relativas a la importación de aguacates mexicanos se enmendaron nuevamente para exigir que los manipuladores y distribuidores dieran cumplimiento a los acuerdos suscritos con el APHIS.³⁵ También se hizo obligatorio reempacar los aguacates tras su ingreso a los Estados Unidos. Estas modificaciones estaban destinadas a asegurar que los manipuladores y distribuidores se familiarizaran con la reglamentación y que toda caja usada para reempacar los aguacates en los Estados Unidos llevara la misma información obligatoria que las cajas originales en que la fruta era empacada en México.³⁶

En mayo de 2000, México pidió permiso a los Estados Unidos para vender aguacates hasta Wyoming por el oeste y extender la temporada de embarque en dos meses. Esa petición sigue pendiente. En agosto de 2000, varios departamentos agrícolas estatales estadounidenses —con el apoyo de cultivadores mexicanos de aguacates, importadores estadounidenses y varias legislaturas

35 Desde 1914 se han venido aplicando restricciones a las importaciones de aguacates de México. Esta prohibición era el resultado de la existencia de gorgojos en las semillas y moscas en la fruta de los aguacates provenientes de México y se temía que su importación infectara a los cultivos del país. El 31 de enero de 1997, el USDA emitió un dictamen definitivo por el que se levantaba la prohibición impuesta hacía 84 años y se permitía la importación de aguacates de la variedad Hass producidos en Michoacán, sujeta a la aplicación de un enfoque sistemático. La nueva reglamentación permite importar aguacates frescos de la variedad Hass cultivados en plantaciones aprobadas ubicadas en Michoacán, México, a 19 estados del noreste de los Estados Unidos durante los meses de invierno, entre noviembre y febrero. *Federal Register*, vol. 62, No 24, febrero de 1997.

36 *Federal Register*, vol. 54, No 233, diciembre de 1999.

de Texas—instaron también al USDA a moderar las restricciones vigentes a los aguacates mexicanos. En presentaciones elevadas al USDA el 9 de agosto, funcionarios agrícolas estatales de Illinois, Michigan, Minnesota, North Dakota, Pennsylvania y Texas expresaron su apoyo a la expansión de la temporada de embarque vigente de aguacates mexicanos a los Estados Unidos. Asimismo, se mostraron a favor de aumentar el número de estados en que podían venderse los aguacates mexicanos. Los partidarios de la expansión de la importación de aguacates sostienen que el sistema actual ha conseguido suministrar aguacates mexicanos al mercado estadounidense sin la ocurrencia de ninguna plaga.

Sin embargo, los cultivadores de California sostuvieron en agosto que el USDA debía revocar el ingreso aprobado de aguacates mexicanos a Kentucky y Virginia porque la temperatura media de estos estados tiene la intensidad suficiente para fomentar el desarrollo de la mosca de la fruta. Además, los cultivadores californianos argumentaron que el USDA debía considerar que las temperaturas medias sobre 50 grados Fahrenheit podían fomentar el desarrollo de la mosca de la fruta (Inside United States Trade, 2000b), las que son inferiores a la norma vigente del USDA de 70 grados Fahrenheit. Basándose en esta cifra, los cultivadores californianos presentaron una lista de estados que según ellos no debían considerarse para la importación de aguacates mexicanos. Por último, los cultivadores californianos al oponerse a la expansión de los embarques de aguacates mexicanos destacaron que el USDA carecía de los recursos para supervisar y hacer cumplir la reglamentación al aumentar las importaciones, y citaron casos de embarques ilegales que habían llegado a estados más cálidos en los tres últimos años.

Al mismo tiempo, con el apoyo de varios legisladores de la Cámara de California, el 23 de agosto de 2000 se promulgó la Ley de promoción, investigación e información sobre los aguacates de la variedad Hass. La Ley autoriza la creación de una junta compuesta por 12 miembros para administrar el programa bajo la supervisión del Servicio de Comercialización Agrícola y para financiar programas promocionales en los Estados Unidos elaborados por ella. La junta está integrada por siete productores nacionales y dos importadores, más tres cargos móviles en función del nivel de importaciones en curso (USDA, 2001b).

La junta recaudaría un impuesto de 2.5 centavos de dólar por libra de producción nacional fresca y de importaciones frescas y procesadas de aguacates de la va-

riedad Hass. La tasa podría elevarse a un máximo de 5 centavos de dólar por libra. Además, la Ley estipula que el impuesto que grava las importaciones de aguacates de la variedad Hass debe pagarse en cuanto ingresen a los Estados Unidos, mientras que el impuesto que grava los aguacates de la variedad Hass cultivados y vendidos en el país puede pagarse transcurridos más de 60 días de efectuada la venta.

Cítricos argentinos

La reglamentación de la partida “frutas y legumbres” restringió la importación de frutas y legumbres de cualquier parte del mundo para impedir la propagación de plagas en los cultivos, sobre todo de la mosca de la fruta, que no es común en los Estados Unidos. La reglamentación de la subpartida “cítricos” restringió la importación de frutas y cáscaras de todos los géneros de determinados países—incluido Argentina—para impedir la introducción del chancro de los cítricos a los Estados Unidos. En agosto de 1998, se presentó una propuesta destinada a enmendar la reglamentación relativa a los cítricos a fin de declarar libre del chancro una zona cultivadora de cítricos en Argentina. Tras recoger observaciones y sostener audiencias, esta propuesta fue aprobada.

El 15 de junio de 2000, el USDA emitió un dictamen definitivo sobre las enmiendas introducidas a la legislación relativa a las frutas y cítricos importados de Argentina. El USDA certificó que cuatro provincias argentinas estaban libres del chancro de los cítricos y podían exportarlos a los Estados Unidos. A contar de agosto de 2000, podían exportarse pomelos, limones y naranjas en embarques destinados a estados no cultivadores de cítricos. La reglamentación estipulaba que Argentina debía seguir ciertos procedimientos vinculados con la seguridad para impedir la introducción de la roña de la naranja dulce y la mancha negra de los cítricos a los Estados Unidos.³⁷

El USDA implementará gradualmente esta reglamentación durante un período de cuatro años. Cualquier problema que surja en la primera etapa de implementación retrasará la implementación de la siguiente hasta que el problema se corrija. Además de estos requisitos, durante la primera etapa de implementación en 2000-2001, la fruta sólo podrá ingresar a 34 estados del norte del país. No se permitirá el ingreso de fruta a ningún estado productor de cítricos o a ninguno de los diez estados circundantes. La segunda etapa comenzará con la

37 *Federal Register*, vol. 65, N° 116, 15 de junio de 2000.

temporada de embarque 2002 y permitirá el embarque a los 34 estados del norte y los diez estados circundantes. En la tercera etapa de 2004 podrá embarcarse a todas las zonas de Estados Unidos continental.³⁸

Frambuesas guatemaltecas

En mayo de 1997, Guatemala interrumpió voluntariamente las importaciones de la fruta tras un brote de enfermedad por ciclospora ocurrido en los Estados Unidos. La FDA prohibió la importación a los Estados Unidos de frambuesas guatemaltecas entre el 15 de marzo y el 15 de agosto de 1998.

En noviembre y diciembre de 1998, los representantes del FDA visitaron varias plantaciones de frambuesas para determinar si sus procedimientos de cultivo se conformaban al Plan Modelo de Excelencia (PME), en cuyo caso el producto podría ingresar a los mercados estadounidenses. Las frambuesas cultivadas conforme a dicho Plan no eran sometidas a inspección física. Sin embargo, el 15 de marzo de 2001, se dio nuevamente el alerta sobre las frambuesas guatemaltecas, en virtud de la cual todas las frambuesas que ingresaban a los Estados Unidos, salvo las cultivadas en las plantaciones aprobadas, debían someterse a inspección en el puerto de entrada. Para la temporada de cultivo de primavera -del 15 de marzo al 15 de agosto de 2001- las plantaciones de frambuesas guatemaltecas tendrán que conformarse nuevamente al PME para ser exportadas a los Estados Unidos. Las plantaciones que sigan los procedimientos del PME no sufrirán demoras por concepto de inspección física.³⁹

Fruta chilena

El 31 de mayo de 2000, el USDA impuso restricciones a la importación de cierta fruta de la primera región, la parte más septentrional de Chile, y de la región metropolitana, que incluye al Gran Santiago, debido a la amenaza de la mosca de la fruta del Mediterráneo. Toda la fruta susceptible de ser huésped de esta mosca y proveniente de estas regiones debe someterse a tratamiento antes o durante la exportación a los Estados Unidos o a su llegada a este país, a fin de impedir que esta plaga

traspase las fronteras estadounidenses. El 31 de octubre de 2000, no obstante, el USDA anunció que ya no incluiría a la región metropolitana en las restricciones. El APHIS redujo la zona en cuarentena luego de examinar los esfuerzos desplegados por el Ministerio de Agricultura de Chile para erradicar la mosca de la fruta en la región metropolitana.⁴⁰

Reglamentaciones para la importación de carnes

En los Estados Unidos se aplica una política de “riesgo nulo”, según la cual se prohíben todas las importaciones de carne provenientes de los países que han tenido brotes recientes de fiebre aftosa o peste bovina. Para que un país pueda exportar carne a los Estados Unidos no se deben haber producido brotes de estas enfermedades y se debe haber erradicado la vacunación contra ellas durante un año. Luego, cada exportador debe comunicarse con los servicios veterinarios de su país para solicitar una inspección por cuenta de la empresa.

Carne bovina: El 28 de junio de 2000, el APHIS enmendó la reglamentación que rige la importación de ciertos animales, carnes y demás productos animales. Esto incluía las importaciones de Argentina de todas las partes bovinas que no integran, normalmente, el bovino en canal almacenado en la cámara frigorífica para que madure. Se prohibía la importación de cabezas, patas, pezuñas y órganos internos de bovino en su totalidad. Además, los bovinos faenados para la exportación de carne fresca de Argentina a los Estados Unidos debían someterse a inspecciones pre y posmortem en busca de indicios de fiebre aftosa. Asimismo, los representantes del APHIS debían tener acceso a los establecimientos donde se faenan los bovinos.⁴¹ Esta reglamentación estaba destinada en parte a impedir la introducción a los Estados Unidos de enfermedades como la peste bovina, fiebre aftosa, peste porcina africana, cólera porcino y enfermedad vesicular porcina. El 2 de agosto de 2000, Argentina y los Estados Unidos acordaron suspender las exportaciones de carne bovina fresca al mercado estadounidense debido a la detección del virus de la fiebre aftosa en el ganado.

En diciembre de 2000, se levantó la prohibición y la reglamentación enmendada dispuso que la carne bovina

38 USDA, “Allows limited importation of citrus from Argentina” (www.aphis.usda.gov/lpa/press/2000/06/acitrus.txt).

39 Hay cuatro plantaciones/productores que están exentos de demora para someterse a inspección física: Finca El Injertal, Finca Nuevo Paraíso, Finca San Jorge y Finca Karmel. Además, solo los siguientes exportadores están facultados para embarcar frambuesas en nombre de las plantaciones mencionadas: Café S.A., Cofruga, Mayacrops y Planessa. Food and Drug Administration (FDA), Office of Regulatory Affairs, Import Alert #20-04, “Detention without physical examination of imported raspberries from Guatemala”, 15 de marzo de 2001.

40 USDA, “USDA reduces restrictions on imports of Chilean fruit” (www.aphis.usda.gov/lpa/press/2000/10/chilefly.txt).

41 *Federal Register*, vol. 65, No 125, junio de 2000.

fresca de Argentina debía ir acompañada de un certificado de inspección cárnica expedido por un médico veterinario autorizado del Gobierno Argentino. No obstante, desde entonces la prohibición se ha restablecido (USDA, 2001c).

La totalidad de Uruguay había sido considerada libre de fiebre aftosa hasta el 13 de diciembre de 2000, cuando el USDA sacó a la región de Artigas de la lista de las zonas libres de fiebre aftosa tras registrarse un brote de la enfermedad. El 5 de abril de 2001, Uruguay confirmó otros dos casos de fiebre aftosa, esta vez en la ciudad de Palmitas. En consecuencia, el USDA prohibió la importación desde Uruguay de animales susceptibles y sus productos producidos a contar del 23 de marzo de 2001 (USDA, 2001d).

El 23 de febrero de 2001, el USDA levantó la suspensión temporal de importaciones de carne bovina brasileña y derivados. El USDA hizo una visita a terreno para examinar y analizar datos a fin de evaluar el riesgo de una encefalopatía espongiiforme bovina (EEB). Terminada la evaluación el USDA quedó convencido de que Brasil había tomado medidas de peso para prevenir la EEB y por tanto levantó la prohibición de importar. El USDA ha determinado que no hay ninguna evidencia de EEB en Brasil y, por ende, ningún riesgo de introducirla con la importación de carne bovina brasileña y derivados.

Empero, los productos de carne bovina brasileña deben cumplir tres condiciones para ingresar a los Estados Unidos. Primero, los embarques deben certificar que contienen productos de carne bovina de ganado nacido y criado en Brasil y no de fuentes importadas. Segundo, la carne bovina debe venir de ganado nacido después de que Brasil dictara la prohibición de alimentar rumiantes con rumiantes en 1996. Por último, los embarques deben llevar una declaración que certifique que el ganado usado en los productos fue alimentado exclusivamente con pasto y no consumió ninguna proteína animal (USDA, 2001e).

El USDA ya había suspendido las importaciones de Brasil el 2 de febrero de 2001, en espera de la entrega de datos para completar la evaluación de riesgo de EEB. Por último, determinadas regiones de los países de América del Sur, que cumplen con los requisitos necesarios para ser consideradas libres de la enfermedad, pueden exportar productos bovinos aunque el país en su conjun-

to no haya sido declarado libre de la enfermedad.⁴² Además de reconocer determinadas regiones que pueden exportar carne bovina, los Estados Unidos distinguen también niveles de riesgo en las regiones. Las condiciones y restricciones en materia de importación varían según la clase de riesgo y la región de la que se exportan los productos.

Cerdo mexicano: Debido a la existencia de cólera porcino en México, el cerdo y los productos de cerdo de los estados mexicanos deben cumplir con determinados requisitos para ser exportados a los Estados Unidos. No obstante, la sección 94.20 del código de reglamentación federal relativo al APHIS establece una excepción para el cerdo fresco y los productos de cerdo provenientes de los estados de Sonora y Yucatán.⁴³ El 4 de junio de 2000, se agregaron otras zonas de México a la lista de regiones facultadas para exportar productos animales a los Estados Unidos. Esta enmienda a la reglamentación respectiva permite que ingresen a los Estados Unidos, para ser exportados a terceros países, el cerdo y los productos de cerdo (refrigerados o congelados) de los estados mexicanos de Baja California del Sur, Campeche, Coahuila, Nuevo León, Quintana Roo y Sinaloa. Esta enmienda obedeció a que la amenaza de exposición al cólera porcino resultante de los embarques de cerdo y productos de cerdo de estos estados en tránsito por los Estados Unidos es mínimo. Además, no se ha registrado un brote de cólera porcino en ninguna de estas áreas desde 1993.⁴⁴

El cerdo fresco de otros cuatro estados mexicanos –Baja California, Chihuahua, Sonora y Yucatán– ya ha recibido autorización para transitar los Estados Unidos cruzando los puertos terrestres fronterizos para exportarlo a terceros países.

2. Ley de protección de los mamíferos marinos

El embargo del atún de aleta amarilla

En 1992, un panel de solución de diferencias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio falló en contra de la legislación unilateral de parte de los Estados Unidos destinada a proteger los delfines mediante un embargo de las importaciones del atún de aleta amarilla. Esta legislación ha sido el centro de gran

42 *Federal Register*, vol. 62, No 208, octubre de 1997.

43 La sección 94.20 incluye las disposiciones que fueron agregadas en 1992 a la reglamentación sobre la importación de ciertos animales, para prevenir la introducción de enfermedades al mercado estadounidense.

44 *Federal Register*, vol. 65, No 115, 14 de junio de 2000.

atención desde entonces (CEPAL, 2001e, cap. V). En abril de 2000, tras numerosas solicitudes de varios grupos ambientales, el fallo de un tribunal federal detuvo la implementación de una norma de etiquetado estadounidense invocada por los mismos grupos ambientales. La nueva norma de etiquetado habría permitido que los pescadores designaran su atún como “sin riesgo para los delfines” si podían demostrar que los métodos utilizados para capturarlo reducían los delfines muertos en un 99% cuando menos (CEPAL, 2001e, cap. V). El Departamento de Justicia de los Estados Unidos presentó una apelación sobre este caso el 18 de mayo de 2000 y la audiencia respectiva se celebró el 11 de diciembre de 2000. El 23 de julio de 2001, la corte de apelaciones confirmó el fallo de primera instancia. Con arreglo al Acuerdo sobre el Programa Internacional para la Conservación de los Delfines (AIDCP) se proyecta celebrar consultas bilaterales en septiembre de 2001.

El 3 de agosto de 2000, el Gobierno de México solicitó la celebración de consultas formales de urgencia sobre el AIDCP, imputando a los Estados Unidos no haber cumplido con sus compromisos de abrir efectivamente sus mercados en virtud del AIDCP. México, el componente más importante de la flota pesquera de sardinas del Pacífico oriental tropical, señaló que estaba considerando la posibilidad de salirse del AIDCP y llevar el caso a la OMC (USDOC, 2001). Además, el 1º de agosto de 2001, la oficina de recursos protegidos del Servicio Nacional de Pesca Marítima (NMFS) expidió un permiso de investigación científica a nombre del centro de ciencias Southwest Fisheries del NMFS para realizar un experimento de persecución-captura de delfines en el Océano Pacífico oriental tropical (ETP) como parte de los estudios de estrés prescritos en la sección 304a)3) de la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos. El permiso va acompañado de una evaluación ambiental, que concluye que la investigación no causa un impacto significativo en el medio ambiente conforme a la ley nacional de política ambiental.⁴⁵

El embargo de camarones

En la sección 609 de la Ley General (P.L.) 101-162 de los Estados Unidos se prohíbe la importación de ca-

marones capturados utilizando métodos perjudiciales para las tortugas marinas a menos que el Departamento de Estado certifique que el país que realiza la captura tiene un programa de protección de esas especies comparable al de los Estados Unidos o que la zona de pesca no constituye una amenaza para las tortugas, ya que este país tiene un programa de conservación de las tortugas marinas en el cual se exige a los buques camaroneeros utilizar dispositivos de exclusión de tortugas (DET) que eviten ahogar accidentalmente ejemplares de esas especies amenazadas o en peligro en las redes de arrastre para camarones. El embargo de camarones comenzó el 1º de mayo de 1996, luego de un anuncio del Tribunal de Comercio Internacional de los Estados Unidos en el sentido de que todas las naciones que no impusieran el uso de DETs en los buques camaroneeros no podrían exportar camarones a los Estados Unidos. La única manera de que un país evitara este embargo era obtener la aprobación de los Estados Unidos para aplicar un programa comparable destinado a prevenir la muerte accidental de las tortugas marinas en la pesca del camarón (Larach, 1999).

El 2 de mayo de 2001, se certificó que 14 países latinoamericanos reunían las condiciones contenidas en el programa estadounidense de conservación de tortugas marinas que exige a los buques comerciales camaroneeros utilizar DETs. Los países que cumplen con las normas son Belice, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Suriname, Trinidad y Tabago y Venezuela. Se certificó que 26 países poseen entornos de pesca que no plantean un peligro para las tortugas marinas y que siguen pescando camarones con medios manuales y no mecánicos para recuperar las redes o utilizan otros métodos de pesca. Entre estas naciones figuran Bahamas, Haití, Jamaica, Perú y República Dominicana. Además, tres países latinoamericanos –Argentina, Chile y Uruguay– sólo tienen pesquerías en zonas de aguas frías donde el riesgo de atrapar tortugas marinas es despreciable. Se prohíben las importaciones de camarones de todas las naciones a menos que sean de la acuicultura, de pesquerías en zonas de agua fría o mediante una técnica especializada que no amenace las tortugas marinas (USDOC, 2000).

45 National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA), Office of Protected Resources, “Dolphin Interactions with the Eastern Tropical Pacific Tuna Purse Seine Fishery” (http://www.nmfs.noaa.gov/prot_res/PR2/Tuna_Dolphin/tunadolphin.html).

Capítulo VII

La nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales: el proceso negociador

A. Introducción

El sistema multilateral de comercio es un conjunto interrelacionado de reglas no discriminatorias, acordadas por los países participantes, que regula las políticas y prácticas gubernamentales que inciden sobre el comercio. La instancia básica establecida para conformar el sistema multilateral ha sido el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecido en 1947 y conocido por su sigla en inglés como GATT. Este Acuerdo se limitó inicialmente a compromisos tarifarios, e incorporó con posterioridad negociaciones de disciplinas relativas a políticas comerciales en aspectos no tarifarios. Este proceso de desarrollo se ha efectuado mediante sucesivas rondas de negociaciones y de mayor complejidad en el marco del GATT, la última de las cuales fue la Ronda Uruguay.

Como producto de los acuerdos de la Ronda Uruguay, la octava Ronda de negociaciones multilaterales de comercio desde la firma del GATT en 1947, fue creada la Organización Mundial del Comercio (OMC).¹ En esta organización se asienta jurídica e institucionalmente el actual sistema de comercio multilateral. La OMC fue establecida en 1995 y su función básica ha sido administrar y aplicar los acuerdos multilaterales emanados de la mencionada Ronda.²

A siete años de iniciada la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, el hecho reciente de mayor relevancia para el sistema multilateral fue la organización de la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, entre el 9 y el 14 de noviembre de 2001, en Doha, Qatar.³ En esta oportunidad, los 142 países participantes en la OMC aprobaron una agenda amplia de trabajo y negociación que deberá concluirse antes de enero de 2005. Gran parte de los temas de la agenda se derivan de los acuerdos de la Ronda Uruguay, ya sea como compromisos asumidos o como su puesta en práctica. El proceso de preparación y discusión previa a la definición de la agenda amplia, que generaba una gran incertidumbre antes de Doha, es lo que este capítulo se propone analizar.

El capítulo se estructura como sigue. Una primera sección de antecedentes abordará los aspectos básicos de la discusión actual que emerge de la aplicación de los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay. Ello ha desembocado en la muy reciente aprobación del Programa de Trabajo para la OMC, emanado de la Conferencia de Doha. La segunda sección resumirá el debate y los avances en la aplicación de los acuerdos de la citada Ronda, las negociaciones previstas en ella y las nuevas preocupaciones surgidas posteriormente.

1 Sobre la evolución del sistema multilateral de comercio, la constitución de la OMC y el alcance de los acuerdos de la Ronda Uruguay, véanse Hoekman y Kostecki (1995) y Sáez (1999). El texto de los acuerdos se encuentra en GATT (1994).

2 Los principios de la OMC y la síntesis de los acuerdos pueden verse en OMC (1998).

3 Originalmente su término estaba previsto para el día 13 de noviembre pero debió postergarse debido a las discusiones destinadas a alcanzar un consenso.

B. Antecedentes sobre la evolución reciente del sistema multilateral

Entre los compromisos emanados de la Ronda Uruguay se encuentra la realización de conferencias ministeriales, con una periodicidad mínima de dos años. Estas instancias constituyen la autoridad máxima de la OMC, y pueden adoptar decisiones sobre cuestiones que surjan en el marco de los acuerdos de la Ronda Uruguay o como propuestas de los países miembros. A la fecha se han desarrollado cuatro conferencias: en Singapur (diciembre, 1996), en Ginebra (mayo, 1998), en Seattle (noviembre-diciembre, 1999) y la más reciente en Doha, Qatar, (noviembre, 2001).⁴ Esta última generaba algunas expectativas respecto del lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones multilaterales, debido a las dificultades encontradas en la Conferencia de Seattle.

El perfeccionamiento permanente y las tareas destinadas a profundizar el sistema multilateral a partir de la Ronda Uruguay se establecieron en buena medida dentro de los propios acuerdos emanados de ésta. En primer lugar, existe un conjunto de compromisos en orden a continuar la revisión y las negociaciones sobre sectores o aspectos específicos contenidos en los acuerdos. Estas tareas constituyen lo que se ha denominado “agenda incorporada” (*built-in agenda*). En este marco, las conferencias ministeriales constituyen una instancia importante para la revisión y renovación de compromisos en el sistema multilateral. Efectivamente, en las conferencias de Singapur y de Ginebra se propuso la profundización de algunos compromisos y se expresó el interés por examinar temas hasta ahora no cubiertos por el sistema multilateral. De este modo, la preparación de la Conferencia de Seattle debía dar cuenta de una serie de demandas surgidas en los países miembros a fin de perfeccionar el sistema y, eventualmente, posibilitar el lanzamiento de una ronda global de negociaciones.

Empero, durante la preparación y el desarrollo de la Conferencia de Seattle, no se logró un consenso sobre la orientación de futuras negociaciones, debido a múltiples razones, entre las que cabe destacar:

- i) las dificultades encontradas por los países para acordar una agenda de negociaciones con miras a una futura ronda;
- ii) las diferencias entre países desarrollados y en desarrollo en cuanto a nuevos avances en la liberalización y profundización de ciertas disciplinas;
- iii) las preocupaciones y propuestas planteadas por los países en desarrollo (PED) respecto de la “aplicación” (*implementation*) de los acuerdos;⁵
- iv) el cuestionamiento al proceso de discusión y toma de decisiones en el órgano multilateral, conformado actualmente por 144 países miembros y cuyas decisiones son adoptadas por consenso; y
- v) la agudización del debate sobre la globalización, la identificación del sistema multilateral y de la OMC con dicho proceso y sus efectos sobre los objetivos de desarrollo.

Este último aspecto se expresó públicamente en las manifestaciones callejeras protagonizadas por ONG y otras agrupaciones que representaban una diversidad de intereses de la sociedad civil (Tórtora, 1999a; LATN, 1999; Bernal, 2001).

Desde ese momento –fines de 1999– hasta la fecha, la OMC y los países miembros han realizado un trabajo orientado a superar los problemas que impidieron la conclusión de las tareas en Seattle. Las gestiones desde entonces se han organizado básicamente en torno de restaurar la confianza en el sistema multilateral, puesta a prueba durante la Tercera Conferencia; superar los problemas de aplicación de los acuerdos; llevar adelante las negociaciones y acciones previstas en la “agenda incorporada”, con mandatos amplios para las negociaciones en agricultura y servicios; y explorar y evaluar la viabilidad del lanzamiento de una nueva ronda y la inclusión en ésta de nuevos temas no previstos en dicha agenda (OMC, 2000a, 2001c y d). Sobre la complejidad e interdependencia entre las diversas tareas, los temas de apli-

4 Información sobre las propuestas, desarrollo y resultados de estas conferencias, se encuentra en la página Web de la OMC (http://www.OMC.org/english/theOMC_e/minist_e/min01_e/). Balances efectuados antes de la realización de las conferencias de Seattle y Doha en OMC (1999a) y (2001b), respectivamente.

5 Sobre los efectos de la Ronda Uruguay en los países en desarrollo: UNCTAD (1999a); y en América Latina y el Caribe: CEPAL (1999b), Leiva (ed. 1994), entre otros.

cación y lanzamiento de una nueva ronda merecen algunos comentarios especiales, puesto que presentaron las mayores dificultades para acercar las posiciones de los países.

Las actividades emprendidas con respecto a los problemas de aplicación de los acuerdos negociados fueron organizadas en respuesta a inquietudes expresadas en especial por los PED. Una de estas preocupaciones provino de la conclusión en el año 2000 de los períodos de transición en acuerdos que representaban grandes exigencias para estos países, como son aquellos que regulan las inversiones, la propiedad intelectual o los subsidios a las exportaciones. Los compromisos en estos temas han puesto a dura prueba los sistemas institucionales de comercio existentes en tales países, dejando en evidencia sus limitadas capacidades para cumplir adecuadamente los acuerdos respectivos. Además, existe preocupación en ellos por lo que consideran una aplicación incompleta de los acuerdos por parte de los países desarrollados (Silva, 2001). Especial atención en este sentido requieren las persistentes restricciones en el acceso a los mercados de los países desarrollados (PD) para aquellos bienes de particular interés para los PED, como son ciertos productos de la agricultura y los textiles.⁶ Ambos sectores habían quedado excluidos de la normativa multilateral antes de la Ronda Uruguay.

Existían factores que favorecían un nuevo esfuerzo de negociación amplia y, al mismo tiempo, también los había en pro de mantener sólo los compromisos estrictamente previstos en la agenda incorporada. Entre los factores favorecedores cabe mencionar, en primer lugar, la posibilidad de un nuevo impulso para enfrentar las tendencias proteccionistas que habían reaparecido ante el deterioro de la economía mundial. Por otra parte, una negociación más amplia podía favorecer un deseado balance de intereses,⁷ como también desalentar la creación de múltiples acuerdos preferenciales regionales y una potencial proliferación de acuerdos plurilaterales.⁸ Los PD eran los principales partidarios del pronto lanzamiento de una nueva ronda y basaban su posición en argumentos como los expuestos.

En cambio, entre los argumentos contrarios a la ini-

ciación de una nueva ronda se hallaban los siguientes. En primer lugar, la falta de consenso sobre la agenda y la profundidad de las negociaciones que deberían iniciarse. En seguida, la necesidad de zanjar previamente las dificultades surgidas en la aplicación de los acuerdos. Finalmente, los requerimientos de capacidades técnicas que conlleva agregar temas de negociación en el ámbito multilateral, junto con una serie de otras negociaciones en los planos bilaterales o regionales en que los países están involucrados. La mayoría de estos argumentos reflejaban las inquietudes manifestadas por los PED. Dentro de esta perspectiva resultaron particularmente activos países o grupos de países como los siguientes: India, Malasia, varios países africanos y de Centroamérica y el Caribe: el denominado Grupo de Intereses Comunes (“*Like Minded Group*”), el Grupo de los 77 y el “Grupo de los Siete”, liderado por Uruguay (Silva, 2001).

Además, existían diferencias notables respecto de los temas a incorporar en la agenda de una eventual futura ronda de negociaciones, que no sólo separaban las posturas de los PD de aquellas de los PED.⁹ Entre los primeros existían también algunas discrepancias, en las que destacan las inherentes a las tratativas sobre agricultura y antidumping. En relación con el sector agrícola, existía un interés manifiesto de los Estados Unidos y de los principales exportadores de estos productos, organizados en el Grupo de Cairns, en profundizar con relativa urgencia el proceso de liberalización iniciado con la Ronda Uruguay.¹⁰ Las propuestas de estos actores antagonizaban con la visión más cautelosa de la UE y de Japón, entre otros, que recomendaban un tratamiento especial para el sector en virtud de lo que ellos denominan la multifuncionalidad de la agricultura. En cuanto a las disciplinas sobre medidas antidumping, cuya negociación no estaba prevista en la agenda incorporada, Japón y con menor fuerza la UE enfrentaban a los Estados Unidos al reclamar la revisión del acuerdo correspondiente de la Ronda Uruguay. Los países propugnantes de su incorporación en las negociaciones proponían examinar las disposiciones a fin de disminuir la discrecionalidad y proteccionismo con que este Acuerdo pue-

6 Esta inquietud es avalada de algún modo en una reciente publicación de la OMC (2001e).

7 Un contraargumento es que la sola negociación en agricultura y servicios, prevista en la agenda incorporada, también ofrece un escenario relativamente equilibrado.

8 Respecto de temas con cierta complejidad han emergido algunas propuestas de acuerdos que podrían ser inicialmente suscritos por un conjunto acotado de países –acuerdo plurilateral. Esta modalidad sería una manera de acelerar las oportunidades comerciales, si la OMC no avanza.

9 Las diferencias que ellos presentan en cuanto a ritmos y temas prioritarios son analizadas en Silva (2001).

10 El Grupo de Cairns está conformado actualmente por 17 países con distinto nivel de desarrollo entre los que participan 9 países de la región. El interés expresado por este organismo se confirmó en la reunión del grupo en Punta del Este, efectuada los días 4 y 5 de septiembre de 2001 (Grupo de Cairns, 2001).

de ser aplicado y, con ello, sus efectos de distorsión en el comercio.

Por otra parte, la formulación de normas o la profundización de las existentes en materia de medio ambiente, de la política de competencia y de las inversiones, son otros temas que separan básicamente a la UE y Japón de otros países, y especialmente de los PED. Al mismo tiempo, ya no forma parte del temario de discusión la propuesta a la Conferencia de Seattle de incorporar las normas laborales en las negociaciones, que fue ampliamente defendida por los PD. A diferencia de los temas anteriormente mencionados, la negociación para proseguir la liberalización de los productos industriales generaba un relativo consenso entre los diversos actores, pese a no estar incluida en la agenda incorporada. Éste es un tema respecto del cual se hicieron diversas propuestas en la preparación de dicha Conferencia y que ganó adeptos como ámbito de negociación desde esa fecha. Los PED tenían especial interés en abordar estas negociaciones, puesto que la presencia de escalonamiento arancelario en algunos productos industriales representa una limitación a sus posibilidades de incrementar las exportaciones con mayor valor agregado.

El proceso preparatorio de la Cuarta Conferencia liderado por la OMC incluyó una serie de reuniones con distintos grupos de países, organizados regionalmente o representativos de las diversas realidades presentes en el organismo. Estas reuniones y otras consultas lograron que el estado de situación de una eventual agenda de negociaciones avanzara desde una brecha importante entre posiciones, a fines de julio de 2001, a un acercamiento relativo que expresaba en los borradores preparados en el organismo.¹¹ El segundo borrador de Declaración Ministerial, del 27 de octubre de 2001, fue acompañado de propuestas de decisión sobre los temas y preocupaciones de aplicación y de un borrador de declaración sobre propiedad intelectual y acceso a medicinas o salud pública. Con miras a los objetivos del sistema multilateral, el borrador de Declaración Ministerial establecía un Programa de Trabajo amplio y balanceado (OMC, 2001f).

Las propuestas con que se inició el trabajo en Doha fueron significativamente consideradas en la Declaración Ministerial y en otros documentos finales de la Cuarta Conferencia (OMC, 2001g). De este modo, dicha Declaración incluye en el Programa de Trabajo básicamente los siguientes propósitos:

- i) abordar los problemas de aplicación, ya sea a través de mandatos de negociación en algunos aspectos, como también por la vía de entregar a órganos competentes de la OMC el estudio destinado a posteriores decisiones en ciertos temas;
- ii) continuar el proceso negociador en los temas de la agenda incorporada, agricultura, servicios y aspectos de la propiedad intelectual;
- iii) iniciar negociaciones sobre las siguientes materias: el acceso a mercado de los productos industriales, algunos aspectos medioambientales, la clarificación y perfeccionamiento de algunas reglas (entre ellas: las de antidumping, los acuerdos regionales de integración y el mecanismo sobre solución de diferencias);
- iv) proseguir el trabajo con vistas a una negociación futura –luego de la Quinta Conferencia Ministerial– sobre algunos temas nuevos como competencia, inversiones, facilitación de comercio, transparencia de compras gubernamentales, algunos temas de medio ambiente y comercio electrónico; y
- v) continuar y profundizar acciones sobre varias materias de interés para los PED e iniciar programas de trabajo referentes a las economías pequeñas, la relación entre comercio, deuda y finanzas, y aquella entre comercio y transferencia tecnológica.

Al conjunto de temas indicados, la Declaración final agrega algunas recomendaciones sobre la organización y administración del Programa de Trabajo. En primer lugar, el período de negociación previsto es hasta el 1° de enero de 2005,¹² con un balance de la situación en la Quinta Conferencia Ministerial. El mandato para la primera reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), órgano a cargo del Programa de Trabajo, es para el 31 de enero de 2002. Se prevé que las negociaciones sean tratadas como un “compromiso único” (*single undertaking*), con excepción de las tareas relativas al entendimiento en la solución de diferencias. Al mismo tiempo, deja abierta la posibilidad que avances en etapas previas a la conclusión de las negociaciones puedan aplicarse sobre una base provisoria o definitiva.

Complementariamente, la Decisión que atañe a los temas y preocupaciones relacionadas con la aplicación contiene una larga lista de recomendaciones para dar respuesta a las inquietudes de los PED. Estas propuestas

11 El estado de situación de diversas materias antes de iniciar la Cuarta Conferencia se encuentra en OMC (2001f).

12 Se prevén algunos resultados previos como los siguientes: entendimiento sobre solución de diferencias (mayo, 2003), evaluación de cuestiones de aplicación que pasan con carácter prioritario al trabajo de órganos de la OMC (fines de 2002), inclusión de disposiciones sobre trato especial y diferenciado en el acuerdo agrícola (marzo, 2003).

se refieren a diversos aspectos de los acuerdos sobre una gran cantidad de temas.¹³ Respecto de ellos, la Decisión reafirma o precisa el contenido de algunas medidas, aprueba recomendaciones y dispone trabajos de estudio por parte de órganos especializados que harían operativos el trato especial y diferenciado, toma nota de algunas medidas que habían anticipado la solución de algunos problemas de aplicación e insta a sostener determinados esfuerzos de trato especial, sobre todo en lo que respecta a los países (en desarrollo) menos adelantados (PMA). Asimismo, la Decisión instruye al Comité de Comercio y Desarrollo para perfeccionar las disposiciones de trato especial y diferenciado.

Por otra parte, la declaración sobre propiedad intelectual y salud pública reconoce el efecto que tiene la protección de dicha propiedad en los precios de los productos farmacéuticos. Desde esa perspectiva, reafirma las posibilidades que tienen los gobiernos de enfrentar problemas de salud pública, con cuyo objeto incorpora

aclaraciones respecto de la flexibilidad alcanzada en el Acuerdo con este fin y sobre todo del acceso al uso de algunos instrumentos. Entre tales mecanismos menciona los siguientes: la “licencia obligatoria”,¹⁴ el derecho a definir cuándo las crisis de salud pública pueden ser consideradas “emergencia nacional”, y algunas consideraciones especiales para los países menos adelantados.

En síntesis, aunque parezca apresurado hacer una evaluación de los resultados de Doha, los documentos finales dan cuenta de las consideraciones especiales tenidas con respecto a las reclamaciones y preocupaciones de los PED. En términos más generales, pareciera que la atención prestada a la dimensión del desarrollo ha sido mayor que en conferencias anteriores. Finalmente, los alcances de estos resultados podrán ser mejor entendidos luego de examinar las categorías de temas que estaban en discusión en la preparación de la Conferencia. Tal es el contenido de las próximas secciones.

C. Áreas temáticas de discusión y negociación

En las conferencias ministeriales de Singapur (1996) y de Ginebra (1998) se originaron potenciales temas de negociación ante la eventualidad de una nueva ronda, tales como: medio ambiente, comercio electrónico, normas laborales, inversiones, política de competencia, transparencia en las compras gubernamentales, y facilitación del comercio.¹⁵ Por otra parte, durante la preparación de Seattle (1999) reaparecieron temas tradicionales de la política comercial, como son las tarifas industriales y la normativa antidumping.

Finalmente, existe un ámbito de temas institucionales y de coherencia, que, sin dar necesariamente origen a negociaciones, pueden traducirse en decisiones importantes para el perfeccionamiento del sistema multilateral. Entre tales aspectos pueden citarse: la transparencia del

sistema y su toma de decisiones, la cooperación entre la OMC y otros organismos multilaterales, el sistema de solución de diferencias y la construcción de capacidades en los PED. Varios de ellos fueron objeto de decisiones para negociar o de recomendaciones de trabajo para los años próximos. Estas materias serán abordadas parcialmente dentro de los diversos puntos de las secciones siguientes, cuando corresponda.

1. Los temas de la agenda incorporada

En marzo de 2001, se alcanzaron acuerdos entre los países miembros para impulsar una segunda fase preparatoria de la negociación en el ámbito del comercio de

13 La Decisión aborda temas contenidos en los acuerdos sobre: agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles y vestido, obstáculos técnicos al comercio, inversiones, antidumping, valoración aduanera, normas de origen, subsidios y medidas compensatorias, propiedad intelectual y un par de artículos del GATT 1994.

14 Frente a un abuso de los derechos por parte de un titular de una patente, los gobiernos pueden expedir “licencias obligatorias”, que autorizan a un competidor a fabricar el producto o utilizar un procedimiento objeto de licencia, bajo determinadas condiciones encaminadas a salvaguardar los intereses legítimos del titular de la patente.

15 A los cuatro últimos temas citados se les denomina “temas Singapur” en algunas referencias, haciendo alusión a la Conferencia en que fueron institucionalizados como ámbito de trabajo en la OMC.

productos agrícolas y de servicios, que fueron producto de un trabajo realizado a lo largo de 2000 en el seno del Comité de Agricultura y del Consejo del Comercio de Servicios de la OMC. Las negociaciones venideras tenderían a continuar la reforma en ambos sectores, y con ese objeto se había previsto que en marzo de 2002 se hiciera el balance de las propuestas recibidas a fin de iniciar la última fase del proceso negociador. A fines de julio de 2001, sin embargo, un informe de la OMC indicaba que no existía un Programa de Trabajo para estas negociaciones, lo que reflejaba la probabilidad que fueran vinculadas con otros temas en una futura ronda.

*Sector agrícola*¹⁶

El Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC tiene como objetivo de largo plazo propender al comercio de productos agrícolas en un sistema comercial equitativo y orientado al mercado.¹⁷ Con tal fin, este Acuerdo contempla compromisos en tres ámbitos: acceso a mercados, apoyo doméstico y competencia de las exportaciones. Algunos elementos fundamentales relativos a estas áreas se explican a continuación.

Como resultado de la Ronda Uruguay, un proceso de “arancelización” sustituyó a las medidas no arancelarias aplicadas en la frontera, de modo tal que los aranceles y su reducción constituyen actualmente los principales mecanismos que rigen el acceso a mercados de estos productos. Las tarifas resultantes alcanzaron, sin embargo, niveles casi prohibitivos en ciertos casos. Por su parte, la posibilidad de usar salvaguardias especiales y contingentes arancelarios mantiene algún grado de discrecionalidad en el sistema.¹⁸ En cuanto al apoyo doméstico —o ayuda interna— entregado a través de subvenciones, cada país se comprometió a una reducción global, con excepción de aquellas medidas que tendrían

efectos mínimos en el comercio.¹⁹ También hubo compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación. A diferencia de otras categorías de bienes, tales subvenciones aún se encuentran permitidas como mecanismo de ayuda al sector. Ellas pueden ser aplicadas por países que disponen de una cantidad importante de recursos para su asignación, de modo que normalmente son utilizadas sólo por los PD. Una “cláusula de paz”, contenida también en el Acuerdo, disminuye la probabilidad de que las subvenciones en este sector sean objeto de controversias por parte de otros países. Esta cláusula expira en el año 2003, si las nuevas negociaciones no indican lo contrario.

Respecto de todos los compromisos se han previsto exigencias menores y plazos mayores de cumplimiento para los PED, y del mismo modo, una consideración especial en cuanto a los efectos de la reforma en los países (en desarrollo) menos adelantados (PMA) y en aquellos importadores netos de alimentos.

La continuación de la reforma en el sector, prevista en el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, tiene como principal orientación: “reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental”. El desarrollo de este proceso de reforma debe tener en cuenta: la experiencia de aplicación de los compromisos,²⁰ los efectos de éstos en el comercio, las preocupaciones no comerciales y el trato especial y diferenciado.

Una evaluación reciente efectuada por la Secretaría de la OMC muestra que aún existen varios problemas pendientes en las tres áreas comprometidas: acceso a mercados, ayuda interna y competencia de exportaciones. El efectivo acceso a mercados en este sector debe contemplar condiciones que van más allá de las tarifas y medidas no tarifarias enfrentadas. La existencia de subvenciones domésticas o a las exportaciones tiene efec-

16 Este sector se define en la OMC, en el anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura, como el conjunto de productos pertenecientes a los capítulos 1 a 24 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), con exclusión del pescado y sus derivados, pero incluye algunos productos no alimenticios derivados de la actividad agropecuaria y que se encuentran fuera de los capítulos señalados. Los restantes bienes tienen la denominación de “productos industriales” para la normativa multilateral.

17 También tiene incidencia en el sector el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, respecto del cual no existe un compromiso de nuevas negociaciones, pero ha suscitado algunas controversias y representa desafíos importantes para los países en desarrollo.

18 El uso de estas salvaguardias para enfrentar crecimientos súbitos de importaciones resulta más fácil que el del sistema general de salvaguardias previsto en la OMC. Las condiciones de acceso en general se muestran más adelante en este mismo apartado.

19 Las medidas que deben disminuir, porque distorsionan la producción o el comercio, se agrupan en el denominado “compartimiento ámbar” y se expresan en una Medida Global de la Ayuda (MGA). Las medidas exceptuadas se incluyen en una categoría denominada “compartimiento verde” y corresponden a políticas como las siguientes: servicios públicos generales, pagos directos a los productores que no estimulan la producción, asistencia para el ajuste estructural y algunos programas de ayuda al fomento agrícola en países en desarrollo. Otra categoría permitida sin compromiso de reducción, denominada “compartimiento azul” es el pago directo a agricultores a quienes se exige limitar la producción.

20 El período de transición es de 6 años para los PD y de 10 para los PED. Esto quiere decir que la aplicación total del Acuerdo concluye en el año 2005.

tos en la forma cómo se desenvuelve dicho mercado y, por tanto, en las condiciones de competencia que enfrentan los exportadores agrícolas (OMC, 2001h).²¹ Por esta razón, muchos de los problemas detectados afectan especialmente al incremento exportador de los PED para los que el sector agrícola juega un papel importante.

En el momento de hacer la evaluación del primer año de preparación del proceso de negociaciones previsto en la agenda incorporada, la Secretaría de la OMC contabilizó 45 propuestas y cuatro documentos técnicos provenientes de 125 de los 140 países miembros. Esta evaluación se hizo en la sesión especial del Comité de Agricultura, efectuada del 26 al 28 de marzo de 2001. En esta sesión se estableció que el Programa de Trabajo de la segunda fase se haría en los términos siguientes:

- i) examinará en profundidad todos los temas y opciones de políticas establecidos por los miembros;
- ii) se basará en el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, en las propuestas de los miembros y en sus elaboraciones adicionales;
- iii) contemplará el trato especial y diferenciado como parte integral de todos los elementos de negociaciones;
- iv) será conducido en reuniones formales e informales de las sesiones especiales del Comité de Agricultura hasta marzo de 2002, fecha en que se revisará en una evaluación formal el progreso de negociaciones (OMC, 2001i).²²

En términos globales, se establece un amplio rango de posturas, derivado de las diferencias en cómo conceptualizan el sector agrícola los diferentes países o grupos de países. En un extremo, dentro de ese rango, se ubicaría el conjunto de países que, organizados bajo el Grupo de Cairns, proponen igualar las disciplinas atinentes al sector con las de los restantes productos (industriales) y dar más transparencia al acceso a mercados.²³ En el otro extremo se situarían las propuestas de la UE y Japón, que plantean mantener un trato especial para el sector, habida cuenta de sus múltiples dimensiones y objetivos. Entre ambas posiciones se encuentran

las propuestas de avance progresivo hacia menores disparidades de aranceles, aumentos en los contingentes y reducción de las subvenciones internas y a las exportaciones.

Al igual que en la preparación de Seattle, las principales discusiones en torno de esas propuestas se refieren al tratamiento de los temas no comerciales –incluida la multifuncionalidad; de los mecanismos y niveles permisibles de apoyo a la producción, y en especial de los compartimientos verde y azul; de las disciplinas concernientes a los subsidios a las exportaciones y otras formas de ayuda, como las garantías y los créditos con apoyo público a éstas; y de la permanencia del mecanismo de salvaguardia especial.

A su vez, existe una mayor proximidad en las propuestas respecto de los siguientes temas:

- i) la continuación de las reducciones arancelarias, aunque hay diferencias en cuanto a los ritmos y métodos que deberían utilizarse para ello;
- ii) el fortalecimiento en la administración de contingentes arancelarios;
- iii) mayores disciplinas a las restricciones y a los créditos a las exportaciones;
- iv) disminución de los efectos distorsionadores derivados de prácticas de las empresas comerciales del Estado; y
- v) permanencia del trato especial y diferenciado para los PED, y especialmente para los países menos adelantados, respecto de los cuales los términos de la preferencialidad se expresarían en el acceso a mercados, en una mayor flexibilidad para la aplicación de disciplinas, y en la necesidad de asistencia técnica y de construcción de capacidad.

Entre las propuestas emanadas de países de la región se encuentran básicamente dos grandes categorías. En primer término, la de aquellos países participantes del Grupo de Cairns, y más específicamente del Mercosur, que apoyan una agilización y profundización de la reforma. En segundo lugar, la de varios países de Centroamérica y del Caribe que, de modo independiente

21 El informe referido indica ciertos problemas persistentes, como: las altas tasas consolidadas y las brechas con respecto a las tarifas aplicadas; la falta de transparencia debido al uso de tarifas específicas o mixtas; la importante presencia de crestas arancelarias (*peaks*); el escalonamiento arancelario; el bajo porcentaje de absorción de cuotas tarifarias y sus dificultades de administración; el creciente uso de salvaguardias especiales basadas en precios; la falta de consolidación de compromisos en MGA y la constatación de su incremento en algunos casos; y la mantención de niveles significativos de subsidios a la exportación (OMC, 2001j, pp. 45-96).

22 En la Conferencia de Doha se resolvió además que las modalidades para los nuevos compromisos se establecerán antes del 31 de marzo de 2003 y los proyectos de listas globales antes de la Quinta Conferencia de la OMC.

23 De acuerdo al comunicado de este Grupo en su reciente reunión en Punta del Este, 3 al 5 de septiembre de 2001, habrían surgido visiones compartidas con los Estados Unidos respecto del enfoque y ambición de liberalización del sector (Grupo de Cairns, 2001).

u organizados dentro de un grupo de PED, han presentado propuestas en materia de trato especial y diferenciado y de acceso a mercados de un modo más transparente y estable.²⁴ Esos dos tipos de propuestas reflejan especializaciones muy marcadas y heterogéneas entre países, y monocultivos en algunos casos.

A pesar de las diferencias contenidas en las categorías expuestas en el párrafo anterior, podría esperarse una mayor coordinación entre los países de la región –y entre los del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) en particular. Esa articulación puede comprender una variedad de factores. En primer lugar, todos ellos son países en desarrollo y comparten los objetivos de reducir la pobreza y promover el desarrollo. En seguida, se observa un peso relativo de la agricultura en las economías regionales (un cuarto del empleo, 14% del PIB) y un incremento de su participación en las exportaciones globales del período 1990-1999. Además, para estos países cabría la necesidad de preservar el trato especial y diferenciado debido a la dualidad de sectores en el interior de su agricultura. Por otra parte, ellos presentan preocupaciones no comerciales comunes como la seguridad alimentaria, la pobreza rural, la migración urbana y el desarrollo rural. Finalmente, se debe consignar que ninguno de ellos aplica altos niveles de subsidios de apoyo a la agricultura (Voto Bernal, 2000).²⁵

Entre los hechos destacados que inducirían a avances negociadores en el sector, dentro del contexto descrito, se encuentran:

- i) la existencia de un marco de normas y de puntos de partida para seguir el proceso de liberalización. Tales puntos se encuentran en las listas de compromisos de la Ronda Uruguay;
- ii) la realización de negociaciones simultáneas que permitan un intercambio de concesiones;²⁶
- iii) la expiración de la cláusula de paz en el año 2003, que restará libertad al uso de subsidios;²⁷ y
- iv) las necesidades derivadas de reformas que se producen más allá de la OMC, como la ampliación de la Comunidad Europea (CE) a países con sectores agrícolas importantes.

Por otra parte, se prevé un incremento del comercio

en el sector, en función de diversos arreglos en negociación tales como el ALCA, la extensión de redes de acuerdos de la CE y de otros bloques comerciales. Estos acuerdos, en general promoverán la búsqueda de nuevas formas destinadas a aumentar las oportunidades comerciales más allá de los avances que se alcancen en la OMC.

En síntesis, el Acuerdo sobre la Agricultura representó un logro de la Ronda Uruguay que permitió incorporar al sector agrícola a la normativa multilateral. De todos modos, esta incorporación mantuvo importantes diferencias con respecto al tratamiento que reciben los restantes bienes en la OMC. Tales disparidades se expresan tanto en las condiciones de acceso a mercados como en las posibilidades de definir políticas orientadas al sector. Sobre las primeras, cabe mencionar los superiores niveles y diferencias arancelarias; y en relación con las políticas, pueden indicarse los mayores márgenes para la aplicación de subvenciones. Ambos aspectos redundan en pronunciadas dificultades para el acceso a mercados de productos de interés para los PED y mantienen distorsiones de mercado que dificultan la competencia sana entre los principales productores. Las propuestas de negociación en el sector, por tanto, han apuntado a aminorar esas distorsiones, preservando condiciones que permitan a los países mejorar la operación del sector dentro de sus estrategias de desarrollo. En esa línea fueron planteadas además las orientaciones emanadas de Doha.

Sector servicios

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es el primer y único conjunto de normas multilaterales aplicables al comercio internacional de servicios. Este Acuerdo opera bajo los principios de no discriminación –por medio de la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF)–, transparencia y liberalización progresiva. Sobre la base de esa orientación, dicho Acuerdo contiene tres elementos principales: i) el marco de obligaciones básicas aplicables a todos los países; ii) listas de compromisos nacionales específicos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización; y iii) normas específicas que rigen para determinadas categorías de servicios, como el movimiento de personas natu-

24 Entre esas propuestas se encuentra la de un grupo de países en desarrollo que recomienda una “caja del desarrollo”, que permita a esta categoría de países aumentar su capacidad de producción de alimentos y sostener el empleo de poblaciones rurales pobres.

25 Presidente del Comité de Agricultura de la OMC durante la primera fase de negociaciones.

26 A las negociaciones ya en marcha sobre servicios y propiedad intelectual, se suman aquellas acordadas en la Conferencia de Doha.

27 La inexistencia de la cláusula sería un incentivo a cerrar las negociaciones en un plazo razonable, porque los países con altos niveles de subsidios quedarán vulnerables frente al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) de la OMC.

rales, el transporte, los servicios financieros y los de telecomunicaciones.²⁸ De este modo, los compromisos asumidos por los países pueden tener tanto un carácter horizontal, como de sectores específicos.²⁹

La agenda incorporada en materia de servicios incluía el compromiso de desarrollar normativa, mediante grupos de trabajo, respecto de las siguientes reglas: salvaguardias de emergencia, subsidios y compras gubernamentales (artículos X, XIII y XV del AGCS). Este trabajo ha sido relativamente lento, sin que se logre todavía un cierre de negociaciones en estas materias. Concretamente, para las salvaguardias de emergencia, tema que concita gran interés, se ha extendido el plazo negociador de diciembre de 2000 a marzo de 2002. Sobre regulaciones domésticas –artículo VI del AGCS– el grupo de trabajo respectivo elaboró una normativa para los servicios contables, y actualmente se examina su aplicabilidad en otros sectores. En el marco del Comité de Compromisos Específicos, también hubo avances en el reconocimiento de la “liberalización autónoma” llevada a cabo por los países desde las negociaciones anteriores.³⁰

La agenda incorporada en el AGCS prevé además nuevas rondas de negociaciones, la primera de las cuales debía iniciarse en el año 2000. Según lo establecido en la Parte IV del Acuerdo (artículo XIX), el desarrollo de estas negociaciones globales tiene como objetivo alcanzar progresivamente mayores niveles de liberalización. Este desarrollo podría alcanzarse por medio de negociaciones bilaterales, plurilaterales o multilaterales. Los avances en liberalización requieren mejorar el acceso a mercados, ampliando la cobertura de sectores comprometidos, y reduciendo o eliminando los efectos restrictivos de las medidas notificadas. En este proceso se contemplan mayores grados de flexibilidad para los PED. Asimismo, el AGCS prevé que se definan las directrices de negociación considerando la evaluación del comercio general y sectorial de servicios con relación a los distintos objetivos del Acuerdo, incluida la participación creciente de los PED.

Respecto del proceso iniciado en enero del año 2000,

la primera fase se ha conducido a través de sesiones especiales y de varios órganos subsidiarios del Consejo del Comercio de Servicios, tales como el Comité de Compromisos Específicos, y los grupos de trabajo de regulaciones domésticas y de reglas del AGCS (OMC, 2000a). En mayo de ese mismo año se estableció un “plan de ruta” (*road map*) a fin de ordenar las propuestas y discusiones en torno de elementos básicos comunes. Al finalizar esta primera fase de negociaciones, en marzo de 2001, se habían recibido cerca de 70 propuestas de más de 40 miembros y algunos anuncios adicionales (OMC, 2001k).³¹

Las resoluciones adoptadas al concluir la fase anterior determinaron que en la segunda etapa, que se extiende hasta marzo de 2002, el trabajo avanzara desde la construcción de reglas al acceso a mercados.³² En esta nueva fase deberían considerarse los siguientes objetivos y principios orientadores: el primero de ellos es seguir trabajando sobre la base de la liberalización progresiva prevista en los artículos IV y XIX, que se refieren a la participación creciente de los PED y a la negociación de compromisos específicos, respectivamente. Otro principio es dar flexibilidad a los PED y prioridad a los PMA, con el objeto de aumentar su participación en el comercio de servicios. Finalmente, se ha propuesto efectuar las negociaciones dentro de los principios y arquitectura existente del AGCS. Con tales propósitos, se dispone no hacer exclusiones a priori de sectores o modos de prestación. Las exenciones a la NMF siguen sujetas a negociaciones, según lo estipulado en el artículo II; y la negociación sobre salvaguardias, prevista en el artículo X, será completada en marzo de 2002. También se espera concluir las negociaciones sobre regulaciones domésticas, contratación pública y subvenciones –referidas a los artículos VI, XIII y XV respectivamente–, antes del término de aquellas sobre compromisos específicos. En lo relativo a la modalidad negociadora, se decidió que la liberalización avanzara mediante negociaciones en diversos niveles, utilizando como método principal el enfoque de petición-oferta (OMC, 2001k).

28 El AGCS difiere del marco vigente para mercancías (GATT, 1994) en que sólo incluye como norma general el trato de NMF, con posibilidad de exenciones bajo ciertas condiciones. De acuerdo a lo prescrito en el acuerdo, estas exenciones se empezaron a revisar en el año 2000. Descripciones generales pueden verse en: OMC (1998); CEPAL (2001e).

29 Para informaciones sobre el AGCS, véase CEPAL (2001e, capítulo 10).

30 Sobre el avance en los distintos temas, véanse el Informe anual del Consejo del Comercio de Servicios y los informes de las “Semanas de servicios” en el 2000 (OMC, 2001k).

31 Hasta inicios de mayo de 2001, los comunicados con propuestas hacen referencia a los siguientes ámbitos: i) propuestas de negociación que alcanzan a alrededor de 20 sectores, ii) propuestas horizontales (cinco procedentes de tres países desarrollados), iii) evaluación del comercio (dos, una de ellas de Argentina), y iv) orientaciones negociadoras (seis, de las cuales dos provienen de países en desarrollo: una del Mercosur y otra de un grupo de 23 países mayoritariamente latinoamericanos) (OMC, 2001e).

32 La Declaración Ministerial de Doha establece además que las peticiones iniciales de compromisos específicos se harán antes del 30 de junio de 2002 y las ofertas iniciales antes del 31 de marzo de 2003 (OMC, 2001g).

Al seguir estas orientaciones, los PED tendrían flexibilidad para definir sus ofertas de liberalización respecto del número de sectores, de los modos de prestación y de la progresividad de acceso (OMC, 2001e). Al mismo tiempo, estos países esperan que el proceso inherente a los temas de aplicación avance en relación con los compromisos sobre el modo 4 –movimiento de personas naturales– y con la aplicación eficaz del artículo IV del AGCS, destinado a reforzar la participación de los PED (ACICI, 2001a).

Las orientaciones definidas a fines de marzo de 2001 en el seno de la OMC, y ratificadas en la Declaración Ministerial de Doha, se encuentran en sintonía con las propuestas formuladas por los principales actores multilaterales. En ellas se constata un relativo consenso en orden a mantener la arquitectura del Acuerdo –enfoque *bottom-up*, o de lista positiva– y un interés generalizado por aumentar la cobertura de sectores y modos. Respecto del enfoque negociador, existiría acuerdo en usar el de petición-oferta y en explorar métodos complementarios, entre los que se encuentra el de “grupos” de sectores (*cluster*).³³ Por su parte, la reglamentación nacional es de relativa prioridad dentro de las disciplinas en estudio. En cuanto a los temas de mayor debate, es posible señalar al menos los siguientes: los desbalances en los compromisos entre países y sectores, la formulación de las salvaguardias de emergencia, las aproximaciones en torno del crédito a la liberalización autónoma y los distintos puntos de partida para continuar la reforma del sector.³⁴

Los países de América Latina y el Caribe han sido relativamente activos en el proceso negociador, desarrollando aportes en ámbitos como los siguientes:³⁵

- i) la evaluación del comercio (Argentina);
- ii) las orientaciones negociadoras de parte del Mercosur y de un amplio grupo de países en desarrollo, en que refuerzan básicamente la idea de liberalización progresiva y las consideraciones a los PED; y
- iii) las propuestas en sectores específicos provenientes del Mercosur con respecto a servicios de distribución; de Venezuela, en energía, y de un grupo de

países centroamericanos y caribeños, con relación al sector turismo. Estas propuestas revelan la preocupación de estos países por los resultados limitados de la Ronda Uruguay, la relevancia de ciertos sectores para sus economías y su confirmación a la orientación global del AGCS. Estas características también pueden apreciarse en la evaluación de compromisos regionales contenida en un documento de la CEPAL (2001e, capítulo X).³⁶

En síntesis, las negociaciones sobre servicios pueden preverse en principio menos controvertidas que las de agricultura, en tanto se originan en un programa más amplio de negociación continua y progresiva. Pero existen asimetrías entre países de distinto nivel de desarrollo respecto de la participación del sector servicios en el comercio, el tipo de especialización y su dinamismo. Por lo tanto, también hay diferencias entre los sectores y modos prioritarios para cada categoría de países, lo que aporta algo de complejidad a este proceso negociador. Del mismo modo, una serie de elementos “sistémicos”, que deben ser resueltos más allá del Acuerdo, estarán incidiendo particularmente en esta negociación.³⁷ Algunos de estos asuntos serán revisados en un apartado siguiente sobre aplicación.

Derechos de propiedad intelectual

Los “derechos de propiedad intelectual” son aquellos que se pueden otorgar a los creadores para impedir que otros utilicen sus invenciones, diseños o demás creaciones. La forma de proteger esos derechos ha originado una preocupación creciente, sobre todo entre los productores de ideas y conocimiento, en la medida en que tales aportes han adquirido mayor importancia en el contenido de bienes y servicios. El Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) (TRIPs en inglés) estableció normas internacionales comunes mínimas para la protección de esos derechos, que están sujetas a los mismos principios de no discriminación que otros acuerdos de la OMC, por medio del trato nacional y del trato NMF.

33 Este enfoque se orienta a la negociación conjunta de grupos de sectores interdependientes en su prestación.

34 Para análisis al respecto, véanse: ALADI (2000); ACICI (2000a) y OMC (2001e).

35 De acuerdo a los documentos que aparecen hasta mediados de mayo de 2001 en la Web de la OMC.

36 Entre sus principales conclusiones el estudio citado revela que los países de la región han comprometido en promedio menos sectores que los PD; un mayor número de aquellos ha suscrito compromisos en los sectores de servicios financieros, turismo y viajes; los países de la región han tomado compromisos más profundos en acceso a mercados y trato nacional para los tres primeros modos de prestación; y en sus compromisos, las limitaciones horizontales son de menor peso que en los asumidos por los PD.

37 La evaluación reciente de la OMC anota al respecto los siguientes temas: servicios gubernamentales, comercio electrónico y provisión de acceso a internet, acceso a redes y salvaguardias de competencia, y dimensión del desarrollo (OMC, 2001e, pp. 123-132).

Además, ellas deben contribuir a la innovación y transferencia de tecnología para beneficiar tanto a productores como usuarios de las invenciones.³⁸

El Acuerdo de la Ronda Uruguay recoge y complementa las obligaciones de los principales acuerdos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ya existentes antes de la OMC. Estos acuerdos son los siguientes: el Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, y el Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas (derecho de autor). El ADPIC contempla además mecanismos para asegurar la observancia de sus normas, lo que permite una revisión judicial de las decisiones administrativas en contra de las infracciones de los derechos de propiedad intelectual. La observancia también puede lograrse mediante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

La legislación contenida en el Acuerdo se aplica a distintos tipos de creaciones, las que pueden organizarse en dos categorías. En primer lugar, las patentes para productos o procedimientos, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de circuitos integrados, las indicaciones geográficas y las marcas de fábrica o de comercio. En segundo término, los derechos de autor y conexos,³⁹ y los secretos comerciales. Estas categorías reciben un trato diferente: mientras que las primeras deben estar registradas para recibir protección, las segundas tienen protección automática. El registro incluye una descripción del objeto de protección y de este modo constituye información pública. El titular de un derecho de propiedad intelectual puede otorgar una licencia para que otra persona haga uso de la invención. En determinadas condiciones, los gobiernos pueden adoptar medidas –por ejemplo, establecer “licencias obligatorias”– para impedir prácticas anticompetitivas en materia de licencias, que constituyan un abuso de tales derechos.

A diferencia de los acuerdos sobre la agricultura y los servicios, los compromisos de negociación contenidos en la agenda incorporada para el ADPIC eran acota-

dos. En primer lugar, entre los temas previstos de negociación se encontraban dos aspectos de la protección de las indicaciones geográficas, a saber: i) la creación de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas para el vino y las bebidas espirituosas;⁴⁰ y ii) el aumento de la protección para las indicaciones geográficas determinadas (artículos XXIII y XXIV del Acuerdo, respectivamente). A estos compromisos originales se ha agregado la propuesta de extender estas indicaciones a otros productos, materia que podría estar sujeta a futuras negociaciones.

Por otra parte, en la agenda incorporada existían compromisos de examen del ADPIC. Entre ellos se encontraba la disposición sobre excepciones a la patentabilidad existentes para las plantas, los animales y los procedimientos esencialmente biológicos (artículo XXVII.3). Este tema ha estado en discusión desde 1999 y en relación con él han surgido planteamientos en aspectos como los siguientes: las ventajas y desventajas de los distintos tipos de protección; el tratamiento de aspectos morales y éticos relativos a la propiedad intelectual sobre formas de vida; el tratamiento de los conocimientos tradicionales y los derechos de las comunidades de donde procede el material genético, y la relación entre el ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica.⁴¹ Además, se encontraba el examen del alcance y de las modalidades de reclamación cuando no hay infracción. Lo que está en debate en este caso es si, a diferencia de lo que ocurre en los acuerdos GATT y AGCS, se mantiene la prohibición de plantear controversias si no hay infracción o si éstas pueden autorizarse.⁴²

En lo concerniente a la aplicación de compromisos derivados del Acuerdo, también estaban previstas algunas revisiones importantes. En primer lugar, una revisión de leyes y regulaciones nacionales al final del período de transición para los PED, que correspondía hacer en el año 2000.⁴³ En la práctica esta revisión se ha realizado entre 2000 y 2001, y existen peticiones de varios países en orden a prorrogar el plazo de transición debido

38 El contenido de los acuerdos de la Ronda Uruguay se encuentra en GATT (1994), síntesis de sus aspectos centrales en OMC (1998) y el estado de avance en aplicación y revisiones antes de Seattle en OMC (1999a) y antes de Doha en OMC (2001b).

39 Incluye a los programas de computador y contiene normas para abarcar los derechos de arrendamiento.

40 De acuerdo a la Declaración Ministerial de Doha, esta negociación debería hacerse para la Quinta Conferencia de la OMC.

41 El ADPIC concede, entre otros, derechos privados de monopolio, mientras que el Convenio sobre la Diversidad Biológica otorga derechos soberanos sobre los recursos biológicos dentro de las fronteras del Estado (ACICI, 2001b).

42 En el marco de los acuerdos GATT y AGCS, los países pueden formular reclamaciones ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) si logran demostrar que, como consecuencia de alguna medida gubernamental de otro país, han sido menoscabadas sus ventajas, aunque ninguno de los acuerdos haya sido infringido. En el caso del ADPIC, este procedimiento estaba prohibido durante los primeros cinco años de su entrada en vigor.

43 Los plazos para poner en ejecución la normativa del Acuerdo eran los siguientes: un año para los PD, cinco para los PED y para los países en transición bajo ciertas condiciones, y finalmente, 11 para los PMA.

a los requerimientos de capacidad institucional que demanda poder adecuar la legislación a los compromisos contraídos. Por lo demás, existía un compromiso de revisar la aplicación del Acuerdo cinco años después de su entrada en vigor, es decir, en el año 2000 (artículo LXXI.1).⁴⁴ Asimismo, con motivo de la Conferencia de Seattle, surgieron propuestas tendientes a reforzar las disposiciones relativas a la transferencia tecnológica por parte de los PD hacia los de menor desarrollo (artículo LXVI.2). Sobre ese tema se ha sugerido construir una lista ilustrativa de incentivos que los PD deberían ofrecer a sus empresas e instituciones a fin de fomentar y propiciar la transferencia de tecnología.⁴⁵ Complementariamente, se ha recabado información con el objeto de estructurar formas de apoyo para la construcción de capacidades tecnológicas. Sobre todos estos ámbitos los PED han planteado comentarios y sugerencias que forman parte del trabajo relativo a aplicación que se presenta en la sección siguiente.

En los últimos años se han agregado nuevas preocupaciones y propuestas con respecto al ADPIC. Entre ellas pueden mencionarse las siguientes: el debate sobre la relación del comercio electrónico y los derechos de propiedad intelectual, la extensión de estos derechos a productos adicionales que aseguren aquellos provenientes de nuevas tecnologías, y la relación entre el ADPIC y la salud pública.

El último de los temas mencionados en el párrafo anterior merece alguna explicación adicional puesto que ha adquirido relevancia creciente. En primer lugar, el debate ha girado en torno de la patentabilidad de los productos farmacéuticos, y en la discusión se han puesto de manifiesto dos aspectos centrales: i) la necesidad de establecer patentes para las políticas de salud pública, porque ofrecen incentivos a la investigación y al desarrollo de nuevos fármacos; y ii) el compromiso de evitar que el Acuerdo obstaculice el acceso a los fármacos ya existentes, sobre todo en los países más pobres. A partir de estos enfoques, se han planteado diversos argumentos. Por una parte, están aquellos que subrayan la flexibilidad existente en el Acuerdo para que los gobiernos puedan enfrentar los problemas de salud pública y que con-

sideran que la protección mediante patentes es sólo uno de los temas vinculados a los problemas sanitarios de los países pobres. Por otra, los PED han hecho propuestas de diversa índole, entre las que cabe consignar las siguientes: que se incrementen y aclaren las disposiciones relativas al margen de maniobra disponible para enfrentar estos problemas, que no se entablen acciones en el marco del procedimiento de solución de diferencias cuando se trate de cuestiones relacionadas con el ADPIC y la salud pública, que se prorroguen los plazos de aplicación del Acuerdo y en particular de aquellos aspectos concernientes a la salud (OMC, 2001m y 2000b).⁴⁶

La Conferencia de Doha avanzó de un modo significativo en el tema reseñado, principalmente debido al énfasis puesto en la Declaración Ministerial con relación al tema de salud pública dentro del trabajo relativo al ADPIC. Al mismo tiempo, emitió una Declaración específica al respecto (véase la referencia correspondiente en OMC, 2001g). Esta última Declaración empieza por reconocer los problemas de salud pública que afectan a los PED y a los PMA, y la necesidad de que este acuerdo forme parte de las acciones más amplias dirigidas a encarar esos problemas. Ya fue señalado que esta Declaración reconoce el efecto que tiene la protección de la propiedad intelectual en los precios, pero también en el desarrollo de nuevos medicamentos. Desde esa perspectiva, reafirma e incorpora aclaraciones sobre la flexibilidad de que disponen los gobiernos, en el marco del Acuerdo, para enfrentar problemas de salud pública. En particular, subraya la flexibilidad para el uso de algunos instrumentos, entre los que menciona los siguientes: la “licencia obligatoria”,⁴⁷ y el derecho a definir cuándo las crisis de salud pública pueden ser consideradas “emergencia nacional”. Como complemento, señala algunas consideraciones especiales para los PMA.

Los PED visualizaban diversas dificultades aun antes de hacer la aplicación del ADPIC. En primer lugar, que ésta conlleva una asimetría inherente a las capacidades innovativas diferenciadas entre los PD y los PED. Para estos últimos, que son importadores de tecnología, el Acuerdo representa un aumento de costos. Al mismo tiempo, las recomendaciones que el Acuerdo prevé para

44 En su último informe anual, la OMC indica que en este ámbito aún se discutían aspectos relativos al enfoque de la revisión (OMC, 2001j).

45 En la Decisión sobre aplicación acordada en Doha se incluyen compromisos más específicos en esta materia.

46 La propuesta del “grupo africano”, junto con otros 17 países en desarrollo, 11 de los cuales son de la región, se encuentra en Third World Network (2001). En esta propuesta se presenta, entre otras consideraciones, un análisis exhaustivo de los instrumentos disponibles para la acción de los gobiernos en este tema. La brecha que presentaban las propuestas de trabajo y negociación en este campo hacia mediados del 2001, es descrita en OMC (2001n).

47 Frente a un abuso de los derechos por parte de un titular de una patente, los gobiernos pueden expedir “licencias obligatorias” que autorizan a un competidor a fabricar el producto o utilizar un procedimiento objeto de licencia, bajo determinadas condiciones encaminadas a salvaguardar los intereses legítimos del titular de la patente.

facilitar la transferencia de tecnología y desarrollar asistencia técnica comprometen muy débilmente a los países capacitados en tal sentido. Respecto del proceso de aplicación, los PED han debido invertir una cantidad considerable de recursos para redactar y dictar nuevas leyes y establecer infraestructura institucional que considere los cambios en los procedimientos legales y aduaneros que el Acuerdo involucra. Además, aunque los datos resulten limitados, no se ha demostrado que este Acuerdo haya propiciado la transferencia y difusión de tecnología, y no son claros aún sus efectos en el desarrollo económico (UNCTAD, 1999a; Finger y Schuler, 1999). Las declaraciones y decisiones de Doha han intentado enfrentar en una medida importante muchas de las dificultades señaladas.

En síntesis, el ADPIC fue una de las áreas más complejas introducidas en la normativa multilateral, como producto de la Ronda Uruguay, para dar cuenta de una nueva dimensión del comercio. Este Acuerdo ha sido también uno de los que ha presentado mayores objeciones de aplicación para los PED, que mantienen aprehensiones respecto de los márgenes de acción que el Acuerdo otorga a sus políticas. Por esta razón, aunque con posterioridad a la Ronda Uruguay la agenda del Acuerdo estaba acotada de compromisos de trabajo, en el proceso de aplicación han surgido diversas preocupaciones que podrían incluso dar origen a nuevas negociaciones en este ámbito. Tales inquietudes fueron acogidas en la mesa de trabajo de Doha, donde se adoptaron varias decisiones al respecto.

2. Los problemas asociados con la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay

Como parte de la agenda incorporada, la mayoría de los acuerdos contemplaban compromisos en orden a revisar parcial o globalmente su aplicación. Desde su puesta en marcha en enero de 1995, las revisiones tenían una cierta periodicidad y también estaban contempladas al

concluir los períodos de transición para cada uno de ellos. Sin embargo, el tema de la aplicación (*implementation*) adquirió cierta autonomía como materia de negociación, sobre todo desde la preparación de Seattle, en tanto que se fue generando una cierta aceptación de que una próxima ronda debía considerar los objetivos de desarrollo como eje orientador. Empero, el tema de la aplicación fue uno de los obstáculos que bloquearon el consenso en Seattle para proseguir las negociaciones y también lo fue en la definición de una agenda en la Cuarta Conferencia Ministerial en Doha.

Es necesario recordar que la Ronda Uruguay definió un trato especial y diferenciado para los PED, que se limita básicamente a brindar facilidades tales como exenciones o menores niveles de exigencia en algunos compromisos, períodos de transición más largos para la aplicación de los acuerdos, asistencia técnica y compromisos no vinculantes que llaman a los PD a proporcionar mayores oportunidades comerciales.⁴⁸ La Ronda Uruguay definió además dos categorías de países sujetas al trato especial y diferenciado: países en desarrollo (PED) y países menos adelantados (PMA). Para los primeros rige prácticamente la reciprocidad de derechos y deberes contemplados en cada Acuerdo en el momento de cumplir los mayores plazos otorgados en los períodos de transición. Para los PMA, en cambio, existen plazos aún mayores, exenciones permanentes en algunos compromisos y adopción de iniciativas especiales.⁴⁹

En virtud de la situación descrita, los PED empezaron a hacer notar su percepción crítica de las exigencias y condiciones que para ellos estaban representando los acuerdos. Efectivamente, desde los preparativos de Seattle, la visión de estos países es que difícilmente puede plantearse una nueva negociación global si aún resta por resolver una serie de problemas de aplicación. Existe una diversidad de razones que refuerzan la percepción de los PED respecto de los desbalances, las asimetrías y las dificultades de aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay. Entre los más significativos pueden mencionarse los siguientes:⁵⁰ limitado acceso a mercados, restricciones a los espacios de políticas, requisitos de ajustes institucionales, dificultades ante ma-

48 El debate conceptual sobre la pertinencia y la forma que debe adoptar el trato especial y diferenciado va más allá de los objetivos de este capítulo, sin embargo es preciso recordar que los objetivos básicos de ese trato son los siguientes: introducir equidad y competencia leal cuando las condiciones estructurales son diferentes, y evitar distorsiones originadas en el poder de negociación de los países industrializados en el sistema internacional de comercio (UNCTAD, 1999a: p. 138). En OCDE (2001) se encuentra una revisión de las reorientaciones sufridas por el trato especial y diferenciado en la última Ronda y la discusión conceptual y de propuestas desde esa fecha, tanto en lo que se refiere a la categorización de grupos de países como en temas más específicos.

49 De los países de la región, sólo Haití es considerado en esta categoría.

50 En UNCTAD (1999a) existe un balance exhaustivo de las principales dificultades enfrentadas por los PED en relación con la mayoría de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

yores exigencias para sus exportaciones, y falta de concreción y efectividad del trato especial y diferenciado. En los párrafos siguientes se explican con mayor detalle estas trabas.

Hasta ahora se constata que es muy limitado el mayor acceso a mercados en sectores de interés de estos países, como es sobre todo evidente en los sectores agrícolas, de textiles y vestido, y de servicios. Los PED reconocen que la aplicación de los acuerdos correspondientes a esos sectores se ha ajustado a los compromisos adquiridos; sin embargo, su forma de aplicación no ha respondido al espíritu de esos acuerdos. Es el caso de la persistencia de crestas arancelarias y de altos niveles de subvenciones a los productos agrícolas, en particular, al tipo de productos que los PD han seleccionado para cumplir con el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV),⁵¹ y de un cierto statu quo en el acceso a mercados del sector servicios. Además, dentro de las pocas negociaciones de bienes realizadas después de la Ronda Uruguay se obtuvo un Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), que claramente beneficia a los países productores de ésta. Por otra parte, junto con la rebaja arancelaria lograda en la Ronda se ha observado la utilización creciente de barreras no tarifarias, entre las que pueden mencionarse las medidas contingentes, especialmente antidumping, y los mayores estándares.⁵² Finalmente, en el comercio de servicios el principal avance negociador post Ronda Uruguay se ha producido en sectores cuyas ventajas comparativas se encuentran mayormente en los PD, como son los de telecomunicaciones y financieros. Al mismo tiempo, no se registran avances en el modo 4, movimiento de personas, que es una área de interés para los PED.

En segundo término, algunos de los acuerdos han impuesto restricciones a los espacios de acción de los PED para definir políticas de desarrollo. Entre ellos se encuentran el Acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC) (TRIMs en inglés), y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC). El primero elimina la posibilidad de imponer condiciones de contenido local o de comercio compensado a las inversiones, y el segundo acota o suprime las posibilidades de utilizar subvenciones a la producción y al comercio. Se haya bastante difundida

la visión de que serían los PD quienes estarían en mejores condiciones de aplicar el tipo de subvenciones permitidas después de la Ronda Uruguay. Cabe tener presente que el Acuerdo otorga mayores espacios de aplicación a aquellos instrumentos que generan externalidades, como son los subsidios a la capacitación o a la tecnología, y respecto de los cuales los PD han tenido prolongadas experiencias. Para los PED, en cambio, se trata de reorientar la definición de sus políticas de desarrollo y ajustar o generar los sistemas institucionales que lo permitan (Tussie y Lengyel, 1999).

Una tercera dificultad es que la aplicación de algunos acuerdos ha demandado a los PED ajustes institucionales mayores y el tiempo de transición habría sido insuficiente. Estos países carecen de algunos sistemas legales u operativos necesarios para llevar a cabo sus compromisos de modo integral, y no disponen de suficientes recursos económicos y humanos para realizar los ajustes. En esta categoría pueden mencionarse el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), el ADPIC, y el de Valoración en Aduana, cuya adopción requiere de un entorno administrativo muchas veces no disponible en los PED, impone modelos que no se ajustan a la realidad de estos países, resulta onerosa y sus costos no han sido considerados en las negociaciones (Finger y Schuler, 1999).

En cuarto término, otros acuerdos prestarían poca atención a las dificultades de los PED para hacer frente o asumir las mayores exigencias que los PD imponen a su oferta exportadora. En esta categoría estarían el Acuerdo MSF y el OTC. En ambos existen criterios o procedimientos criticados por los PED. Sus críticas apuntan entre otros aspectos, a las dificultades para participar en la definición de las normas o a la falta de instrumentos legales, de conocimientos y de recursos que les permitan el debido cumplimiento de ciertos requisitos.

Finalmente, las disposiciones previstas de un trato especial a los PED no se han expresado en acciones concretas o efectivas. Prácticamente todos los acuerdos de la Ronda Uruguay muestran esta situación respecto de compromisos no vinculantes previstos en ellos. Sólo para ilustrar esta condición pueden mencionarse las siguientes disposiciones contenidas en los acuerdos que se señalan: la transferencia de tecnología prevista en el

51 El ATV definió el desmantelamiento por etapas del sistema de cuotas que operaba para el sector bajo el Acuerdo Multifibras (AMF).

52 Un informe reciente preparado por la OMC hace una evaluación del acceso a mercados pos Ronda Uruguay y de sus tareas pendientes. Este informe avalaría las inquietudes reseñadas al identificar áreas en que los PED estarían especialmente interesados (OMC, 2001e). Sobre las dificultades de acceso a los mercados de bienes, véase también Silva y Heirman (1999).

53 Parece haber un consenso creciente sobre la relación entre trato especial y diferenciado, construcción de capacidades y asistencia técnica (OCDE, 2001). Durante la preparación de Seattle, las propuestas de los PED relativas a la dimensión del desarrollo apuntaban principalmente a los temas de acceso a mercados, asistencia técnica y trato especial a los PMA.

ADPIC, el acceso creciente por parte de los PED a canales de distribución y redes de información prevista en el AGCS, la liberalización en sectores y modos de suministro de interés para los PED contemplada en el mismo Acuerdo, la consideración de las necesidades especiales de los PED en los acuerdos MSF y OTC, la exploración de soluciones constructivas ante casos que afectan a los PED en el Acuerdo antidumping (véase OMC, 1999b).

Por otra parte, en los PD también existe disposición a negociar temas de aplicación, particularmente en aquellos acuerdos que favorecen sus intereses, como el ADPIC o el MIC. Asimismo, estos países se muestran proclives a disminuir la brecha entre los aranceles consolidados y aplicados por los PED para hacer que sus condiciones de acceso a mercados sean más estables y transparentes (OMC, 2000c).

En cuanto a las vías para enfrentar los problemas mencionados, los PED han hecho propuestas en temas como los siguientes: la extensión de tiempo y una flexibilidad mayor para la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, la construcción de capacidades, la operatividad del trato especial y diferenciado y, en última instancia, la revisión de la formulación de algunos acuerdos.⁵³ Tal orientación tenían varias de las propuestas hechas por los PED durante la preparación de Seattle, según fueron recogidas en los párrafos 21 y 22 del borrador de Declaración Ministerial (19 de octubre de 1999), para la Tercera Conferencia.⁵⁴ Efectivamente, esa Declaración contenía propuestas como las que se reseñan a continuación: la creación de un grupo de trabajo sobre aplicación; la conversión de los compromisos de trato especial y diferenciado a propuestas concretas; mayores restricciones al uso de medidas antidumping, una mayor flexibilidad para los PED en la aplicación del Acuerdo MSF a sus productos y una mayor participación de éstos en los órganos que definen estándares; una más rápida integración de los textiles y el vestido en las reglas del GATT; mayor tiempo y flexibilidad para los PED en la aplicación de los acuerdos MIC y ADPIC; mayor tolerancia para que estos mismos países puedan subsidiar la agricultura y mayores restricciones al uso de subsidios en agricultura por parte de los PD (OMC, 1999c).

Las propuestas señaladas han constituido la base del

trabajo sobre aplicación desde mayo del 2000, fecha en la que el Consejo General de la OMC resuelve la realización de sesiones especiales para tratar este tema. En junio de ese mismo año, este Consejo define el Programa de Trabajo, que esperaba concluir antes de la Cuarta Conferencia. Cuatro meses después, remite a los diversos órganos relevantes de la OMC consultas sobre temas específicos, dentro de varios de los acuerdos de la Ronda Uruguay, que debían ser estudiados para definir propuestas. Y en diciembre, decide los lineamientos para enfrentar los diferentes temas (Decisión del 15 de diciembre de 2000). Esta Decisión considera los reportes de los órganos consultados e incluye, entre otras, las siguientes orientaciones:

- i) en el marco del Acuerdo sobre la Agricultura, asegurar la administración de cuotas tarifarias y mejorar la efectividad de las medidas de apoyo a los PMA y a los países importadores netos de alimentos;
- ii) instar a las organizaciones internacionales de normalización a velar por la participación de países de distintos niveles de desarrollo en todas las etapas de la elaboración de normas. Esta tarea se relaciona con los acuerdos MSF y OTC;
- iii) en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), revisar los criterios sobre competitividad exportadora y examinar algunos aspectos específicos del Acuerdo, teniendo en cuenta las necesidades particulares de los PED.

En febrero de 2001, la Secretaría de la OMC hizo una recapitulación de las cuestiones pendientes en materia de aplicación y en la que sistematiza las propuestas provenientes del borrador de Declaración de Seattle y otras formuladas durante el trabajo del año 2000.⁵⁵ Avanzado el primer semestre del año 2001, persistían las brechas entre las posiciones de las distintas delegaciones ante la OMC. Ante esa situación, Uruguay y otros seis países (incluido Argentina) formularon una propuesta comprensiva que luego sería tomada como base para continuar el trabajo sobre aplicación.⁵⁶ A partir de la mencionada propuesta altos responsables de la OMC elaboraron un documento que identifica elementos respecto de los cuales es posible llegar a un pronto acuer-

54 Para ésta habrían sido importantes insumos los trabajos elaborados como parte de la "agenda positiva" en la UNCTAD (1999b). Los párrafos 21 y 22 hacen referencia a las acciones inmediatas esperadas (*deliverables*) y a los mecanismos de examen de la aplicación, respectivamente.

55 Documento de la OMC-JOB(01)/14, 20 de febrero de 2001, citado en ACICI (2001b). Véase OMC (2001b).

56 Este grupo de países es identificado como países G 7. La propuesta realizada abarca varios de los acuerdos de la Ronda Uruguay y se organiza en cuatro tipos de temas, a saber: i) aquellos sobre los que podría llegarse a un pronto acuerdo; ii) los que han sido resueltos, aclarados o parecen menos urgentes; iii) aquellos remitidos a los órganos subsidiarios para un nuevo examen; y iv) otros que podrían resolverse después de la Cuarta Conferencia.

do. Este documento de la OMC deja fuera de las propuestas los temas de antidumping, de textiles y vestido, y de las MIC, en consideración de las diversas consultas todavía en curso a los órganos subsidiarios respectivos.⁵⁷

Durante julio de este mismo año, y en paralelo a la preparación de la propuesta sobre aplicación, los citados directivos de la OMC realizaron un balance del estado de los trabajos preparatorios para la Cuarta Conferencia. El documento elaborado contiene referencias explícitas a la aplicación y a otros ámbitos que inciden en ella. Los autores constatan en este balance que persiste una brecha amplia en las posiciones sobre el ámbito y nivel de expectativas que debería tener una agenda ampliada de negociación con miras a una ronda global. En particular, estiman que la solución que pudiera encontrarse a las diversas preocupaciones sobre aplicación condicionaría el enfoque que tendrían los países de menor desarrollo con respecto a la expansión de la agenda (OMC, 2001n).

El mencionado balance de los trabajos preparatorios también confirma que existe un rango amplio de visiones sobre aplicación, sobre la factibilidad técnica de las soluciones a ciertos problemas y sobre los elementos que deberían ir a un proceso de negociaciones amplias. También subrayan la necesidad de hacer que las medidas atinentes al trato especial y diferenciado sean más concretas y operativas. Al mismo tiempo, los autores dejan planteada la posibilidad de generar grupos de trabajo respecto de varios ámbitos de preocupación de los PED, entre los que cabe consignar los siguientes: la condición particular de las economías pequeñas y la relación entre el comercio y la deuda, las finanzas y la transferencia de tecnología. Finalmente, destacan las prioridades con relación a la cooperación técnica y la construcción de capacidad, y la necesidad de resolver la controversia persistente en lo que concierne a un financiamiento predecible para estas actividades (OMC, 2001n).

A fines de septiembre de 2001, los mismos directivos de la OMC elaboraron un borrador de Declaración Ministerial para la Cuarta Conferencia, acompañado de una propuesta de Decisión sobre los temas y preocupaciones relacionadas con la aplicación. Además, en la Declaración propuesta se incluyen diversos aspectos que inciden en la aplicación. El borrador de Declaración prevé 10 temas para el Programa de Trabajo futuro, que involucraría un conjunto de negociaciones. Entre esos

temas se incluyen aquellos de la agenda incorporada, la transparencia de compras gubernamentales, la facilitación del comercio y varias reglas multilaterales. En estas últimas cabe señalar que se encuentran los acuerdos sobre antidumping, el de SMC y los acuerdos regionales. Además, las relaciones entre comercio e inversiones y entre comercio y políticas de competencia son los dos únicos temas para los que se plantean las alternativas de negociar o de seguir trabajando bajo los grupos ya constituidos con ese fin en la OMC. Existe otra serie de ocho asuntos sobre los que el borrador propone seguir trabajando o iniciar el trabajo cuando se trata de temas nuevos. Entre los primeros, se hallan el comercio electrónico, y la relación entre comercio y medio ambiente. Por su parte, entre aquellos sobre los que se iniciarían trabajos en el marco multilateral se encuentran básicamente temas de interés para los PED, a saber: las pequeñas economías; la relación entre comercio, deuda y finanzas; la relación entre comercio y transferencia de tecnología; la cooperación técnica y la construcción de capacidad; y el trabajo respecto de los países menos adelantados. Finalmente, quedan pendientes las orientaciones en materia del trato especial y diferenciado, con relación a las cuales el borrador indica que deberían considerar el informe del Comité de Comercio y Desarrollo (OMC, 2001p).

Entre tanto, la propuesta de Decisión sobre aplicación avanza sobre la base de los documentos presentados en julio y para ello considera el trabajo del ya mencionado G 7, una propuesta más reciente de algunos PD,⁵⁸ y los aportes de los órganos subsidiarios de la OMC. Esta Decisión, que es un documento separado del borrador de Declaración Ministerial, forma parte de éste y distingue cuatro tipos de tareas, a saber:

- i) acciones inmediatas respecto de dificultades de aplicación en distintas áreas;
- ii) recomendaciones a los Ministros para tomar decisiones sobre varias propuestas durante la Cuarta Conferencia;
- iii) recomendaciones a los Ministros en orden a que en esa sesión se definan otros temas de aplicación, para ser considerados dentro del futuro Programa de Trabajo propuesto en el borrador de Declaración Ministerial; y

57 Los documentos del G 7 y de la OMC mencionados se encuentran en *Inside US Trade* (2001b). El documento de la OMC fue elaborado por el Presidente del Consejo General en cooperación con el Director General del organismo. La recapitulación del proceso se encuentra en OMC (2001o).

58 Según otras fuentes, estos países serían los que conforman el "Quad": Estados Unidos, UE, Japón y Canadá. La propuesta del Quad sería más restringida y con menos concesiones que la elaborada por la OMC. Entre los países que lo constituyen habría una visión crítica especialmente respecto de determinadas concesiones en los acuerdos de antidumping y de textiles y vestido (*Inside US Trade*, 2001c; Bridges, 2001).

- iv) la demanda de asegurar la asistencia técnica necesaria a los países en desarrollo para llevar adelante sus compromisos de aplicación y fortalecer su capacidad de participación en las futuras negociaciones.

Entre los acuerdos a que hacen referencia los temas considerados en los numerales i) y ii) se encuentran algunos como los siguientes: MSF, OTC, SMC, antidumping y ATV (OMC, 2001p). En general, estos acuerdos han sido objeto de gran interés y debate de parte de los PED, ya sea por las dificultades de efectuar su aplicación, o por las trabas que representan para el acceso a mercados de sus productos de exportación.

Un segundo borrador de Declaración Ministerial, elaborado en octubre de 2001, ha evolucionado sobre las propuestas de septiembre. En lo que respecta a aplicación, especifica que las negociaciones que se establezcan sobre el tema serán parte integrante del Programa de Trabajo propuesto.

Para algunos de los ámbitos de aplicación abordados se harían mandatos específicos de negociación, mientras que otros serían tratados con carácter prioritario por órganos competentes de la OMC antes de fines de 2002.

En cuanto al borrador de Decisión sobre aplicación que complementaba la Declaración Ministerial, el trabajo de octubre capitaliza el avance en la elaboración de un procedimiento destinado a la concesión de prórrogas a ciertos países en desarrollo para determinadas subvenciones a la exportación. Sin embargo, el nuevo borrador prácticamente conserva la diversidad de acuerdos ya contenidos en el de septiembre (OMC, 2001f).

Para concluir el examen de este proceso, es necesario decir que la Declaración Ministerial de Doha conserva lo indicado en el borrador del 27 de octubre de 2001 respecto de la aplicación. Del mismo modo ocurre con la Decisión específica sobre estos temas. En respuesta a las inquietudes de los PED, la Decisión hace alusión a diversos aspectos de los acuerdos de la Ronda Uruguay sobre una gran cantidad de temas. Con relación a ellos, la decisión reafirma o precisa el contenido de algunas medidas, aprueba recomendaciones y encomienda trabajos de estudio a órganos especializados que harían operativo el trato especial y diferenciado, toma nota de ciertas medidas que habían anticipado la resolución de

algunos problemas de aplicación e insta a continuar determinados esfuerzos de trato especial, sobre todo en lo que respecta a los PMA. Hay que destacar, entre las medidas acordadas, la aprobación de algunas recomendaciones elaboradas en el ámbito del Acuerdo sobre la Agricultura. Éstas se refieren a la aplicación de medidas atinentes a los posibles efectos negativos de la reforma agrícola en países más vulnerables y a la administración de los contingentes arancelarios. Por otra parte, las decisiones relativas al acuerdo SMC son complementados con una comunicación del Presidente del Consejo General respecto del procedimiento relativo a la concesión de prórrogas a ciertos países en desarrollo para determinadas subvenciones a la exportación. Asimismo, la decisión instruyó al Comité de Comercio y Desarrollo en orden a perfeccionar las disposiciones de trato especial y diferenciado (OMC, 2001g).

La participación de los países de la región en este debate⁵⁹

Los países latinoamericanos han sido muy activos en estas discusiones y en la preparación de documentos para ello. Sin embargo, esta participación ha tenido lugar en forma individual o dentro de grupos regionales o extraregionales, sin llegar a constituir una vocería “regional”.⁶⁰ En primer lugar, desde el proceso preparatorio de Seattle varios países de Centroamérica y el Caribe hicieron propuestas variadas de modo independiente o en conjunto con otros PED,⁶¹ en las que hacían notar la dimensión del desarrollo en los problemas de aplicación, la necesidad de mejorar las capacidades institucionales y de continuar con la aplicación de preferencias por parte de los PD. Respecto de este último tema, manifestaban también su preocupación en cuanto al otorgamiento de preferencias condicionadas por temas comerciales o no comerciales, como son los temas laborales, de propiedad intelectual y ambientales.

Asimismo, países de la región han enfatizado la necesidad de una regulación mayor de las medidas contingentes, antidumping y de derechos compensatorios, que han inhibido un mejor acceso a mercados. En los preparativos de Seattle, varios países habían formulado propuestas en materias vinculadas a políticas de desarrollo productivo y exportador. Estas ideas se inscribían espe-

59 Véase también Silva (2001).

60 Durante la Ronda Uruguay, un grupo de la región denominado Grupo de Países Latinoamericanos y Caribeños (GRULAC) fue uno de los más cohesionados entre sus símiles de carácter geográfico (Durán, 2001).

61 Cuba, Honduras y República Dominicana forman parte del Grupo de Intereses Comunes (*Like Minded Group*), muy activo con respecto a propuestas sobre aplicación desde el período citado.

cialmente en los acuerdos sobre subsidios, inversiones y propiedad intelectual. Con relación a esos acuerdos, los países planteaban la dificultad de llevar a cabo la reforma en los períodos de transición previstos y la necesidad de conservar determinados espacios de políticas de desarrollo.⁶²

En el proceso preparatorio de Doha, el papel más destacado en el ámbito de la aplicación ha sido el del G 7, liderado y con participación de dos países de la región, según se ha mostrado en párrafos anteriores. Además, se encuentran los tres países antes mencionados que participan activamente del Grupo de Intereses Comunes. La importancia asignada al tema también quedó de manifiesto en las presentaciones individuales hechas por los países de la región durante la Conferencia.⁶³

Por otra parte, también los países de la región han hecho propuestas dentro de las negociaciones sectoriales en curso –temas de agenda incorporada– y sus aspectos de aplicación (Silva, 2001). Al respecto, el Mercosur como bloque ha sido particularmente activo respecto del Acuerdo sobre la Agricultura. Al mismo tiempo, sus países conformantes junto con varios de la región tienen una participación importante dentro del Grupo de Cairns.⁶⁴ A su vez, los países ya referidos de Centroamérica y el Caribe han hecho propuestas de tra-

to especial y diferenciado en el marco del Acuerdo agrícola. El Mercosur y otros PED han planteado también sus intereses en el ámbito del Acuerdo sobre servicios, haciendo ver la necesidad de continuar con una liberalización progresiva y que considere las condiciones especiales de los PED. Las diferencias en especialización y desarrollo competitivo serían los factores explicativos de las distintas áreas de propuestas y de sus énfasis, así como de la falta de una postura regional en estas negociaciones.

A modo de síntesis del apartado, ha quedado establecido que las soluciones que se definieran en lo concerniente al proceso de aplicación condicionarían el lanzamiento y contenido de una nueva ronda. Esto ha venido a ser confirmado por la Decisión sobre aplicación que formó parte integral de la Declaración Ministerial de la Cuarta Conferencia. Más allá de ello, se encuentra abierto el debate conceptual sobre el tratamiento que deben recibir los PED. Asimismo, resta bastante por investigar sobre los efectos que los acuerdos de la Ronda Uruguay están produciendo en las distintas economías y la incidencia de otros factores en su desempeño. En ambos temas, los países de la región han demostrado tener interés, información y disponibilidad para contribuir al debate.

D. La negociación de temas “tradicionales” de la política comercial

Desde los preparativos de Seattle, los países hicieron propuestas para revisar o profundizar los acuerdos de la Ronda Uruguay en torno de dos temas “tradicionales” de la política comercial, las tarifas industriales y los mecanismos antidumping. Son temas tradicionales porque han estado vigentes desde los orígenes del sistema multilateral, ya sea como discusión o mediante normativas específicas al respecto. De hecho, las tarifas industriales se han mantenido en el centro del trabajo de este sistema desde 1948.

En el caso del antidumping, la agenda incorporada estipulaba sólo revisiones en la aplicación de medidas, y para ambos temas no estaban previstas nuevas negociaciones. Sin embargo, cuando el inicio de una nueva ronda era una eventualidad, la incorporación de los productos industriales parecía generar más consenso. Incluso, la propia Secretaría de la OMC evaluaba las negociaciones concernientes a estos productos como un ámbito que contribuiría al equilibrio y en el que había espacios para generar ventajas recíprocas entre sus miembros (OMC,

62 Para varios de los países que hicieron estas propuestas —en particular Argentina, Colombia y México— fueron acogidas recientemente las peticiones de prórroga del Acuerdo sobre inversiones.

63 Las declaraciones de los países, publicadas entre el 10 y el 12 de noviembre de 2001, y cuya sigla como documento OMC es WT/MIN(01)/ST, se encuentran en la sección sobre la Cuarta Conferencia Ministerial en la Web de la OMC:

(www-heva.wto-ministerial.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/min01_statements_s.htmcon).

64 Como se ha indicado, se trata de un grupo de intereses en el sector agrícola, en el que propugnan una liberalización más significativa con efectos esperados en posibilidades mayores de acceso a mercados.

2001c). Respecto de las disciplinas antidumping, las posiciones negociadoras se encontraban más distantes y esto ocurría especialmente entre los grandes socios comerciales. Por otra parte, este tema resultaba relevante para los PED en relación con sus oportunidades reales de acceso a mercados.

Tanto las tarifas industriales como los mecanismos antidumping constituyen componentes importantes del acceso a mercados para los productos industriales. Efectivamente, un reciente informe de la OMC indica que entre las barreras que persisten para estos productos se encuentran las siguientes: i) la brecha entre aranceles consolidados y aplicados, que resta transparencia y previsibilidad al sistema; ii) la persistencia de crestas y escalonamiento arancelario en bienes tradicionales de interés para los PED; iii) las barreras no tarifarias –cuotas– en los textiles y el vestido; iv) el creciente uso de medidas antidumping; y v) la escasa participación de países en desarrollo en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) (OMC, 2001e, pp. 7-44).⁶⁵

1. Las tarifas industriales

Respecto de las tarifas industriales cabe recordar que la Ronda Uruguay contemplaba, en un período de cinco años, una rebaja, gradual de un 40% de los aranceles consolidados. Producto de esa rebaja este tipo de aranceles bordea actualmente el 4% en los PD. Complementariamente, el ATI comprometió la rebaja a 0% de sus aranceles entre 1997 y 2000.⁶⁶ Sin embargo, una serie de productos pertenecientes a sectores como la industria alimenticia, los textiles, el calzado y el sector automotriz, mantienen aranceles elevados y quedan muchas veces excluidos del SGP que otorgan los PD a los PED. Por otra parte, una serie de acuerdos comerciales preferenciales a nivel bilateral o plurilateral, generalmente de carácter regional, han representado también significativas rebajas arancelarias para los socios participantes de tales acuerdos.

Las propuestas hechas en Seattle con respecto a los productos industriales constituyeron antecedentes adi-

cionales para el período de preparación de la Cuarta Conferencia. Ellas provinieron de países con un nivel de desarrollo medio o alto, entre los que se encontraban varias naciones asiáticas. Los comunicados enviados a esa Tercera Conferencia se expresaban en diferentes áreas, como se describe a continuación. Un primer ámbito era el relativo a la pertinencia misma de negociar, debido a la necesidad de abordar los problemas persistentes, a la posibilidad de equilibrar las negociaciones en la agenda sobre agricultura y servicios, y al esfuerzo por contrarrestar el proteccionismo derivado de la crisis. Sobre los temas específicos a tratar, había propuestas respecto del perfeccionamiento del proceso de consolidación de aranceles; de la dispersión arancelaria –crestas y escalonamiento; de los aranceles específicos y “de puro estorbo”;⁶⁷ y de la simplificación de estructuras arancelarias y su complementación con la menor aplicación de medidas no arancelarias. Finalmente, existían propuestas referentes al trato especial y diferenciado. Para los principales mercados –los Estados Unidos y la UE–, esto consideraba básicamente mejorar el acceso de las exportaciones provenientes de los PMA.⁶⁸

En esa oportunidad, los PED no mostraron un interés explícito en negociar sobre estos productos. Entre las diversas razones que explicarían esta postura pueden mencionarse las siguientes: la necesidad de mantener un margen de maniobra para la protección de algunas industrias y la generación de ingresos fiscales; la prioridad otorgada a barreras no tarifarias que estarían representando mayores dificultades para el acceso a mercados; y el mayor interés por avanzar en la liberalización del sector agrícola en el que concentraban sus esfuerzos negociadores. Por otra parte, estos mismos países han visto incrementada la importancia de las manufacturas en sus exportaciones, sobre las que recaen las tarifas altas y el escalonamiento imperante en ciertos sectores, y enfrentan la incertidumbre que genera la diferencia entre aranceles consolidados y aplicados por parte de los propios PED. Tales razones podrían explicar una actitud más proactiva de estos países en el proceso de preparación de la Cuarta Conferencia.

En esta nueva etapa, la mayor parte de los países

65 Este informe no hace una revisión sistemática de aquellas barreras no tarifarias, reglas y disciplinas, que también podrían representar trabas importantes en el acceso a mercado, como son el creciente uso de OTC y MSF, y de las medidas compensatorias (véanse también OMC, 2000a; Silva y Heirman, 1999).

66 El ATI es un acuerdo plurilateral que abarca productos que pueden agruparse en las seis categorías siguientes: computadores, programas informáticos, equipo de telecomunicaciones, semiconductores, equipo para la fabricación de semiconductores e instrumentos científicos. Actualmente se negocia un ATI II para incluir un mayor número de ellos (OMC, 1999a).

67 Los aranceles específicos son fijados por unidad física del producto, a diferencia de los ad valorem que son fijados como porcentaje del precio. Los aranceles “de puro estorbo” son aquellos de muy bajo valor (menores al 2%) cuyos costos de recaudación pueden superar el valor del derecho cobrado.

68 La UE desarrolló un programa al respecto, denominado “Todo menos las armas” (véase la página Web de la Unión Europea (www.europa.eu.int)).

revalorizaron el papel que juega la rebaja en las tarifas industriales dentro de las tareas centrales de la OMC. La evaluación que han hecho sus directivos es que habría un amplio consenso respecto de diversos elementos de la negociación en estos productos, a saber: la cobertura, los objetivos, las modalidades y el trato especial y diferenciado. La cobertura debería ser comprensiva e incluir también las medidas no tarifarias en la negociación. Entre los objetivos se encontraría la reducción sustancial de ambos tipos de barreras, tarifarias y no tarifarias, y sobre todo, remitirse a los problemas de crestas y escalonamiento arancelario. Los acuerdos en detalle sobre modalidades de negociación se dejarían para el período pos Doha. Finalmente, los PED requirieron la inclusión de consideraciones sobre el trato especial y diferenciado en el mandato de las negociaciones, lo que podía traducirse en una ausencia de reciprocidad total. Sólo un pequeño número de países no estuvo de acuerdo con rebajar sus tarifas, pero las autoridades evaluaban que era posible lograr un consenso en el contexto de una negociación amplia (OMC, 2001n).

La negociación concerniente al acceso a mercados de los productos no agrícolas, incluyendo medidas tarifarias y no tarifarias,⁶⁹ se encontraba dentro del borrador de Declaración Ministerial propuesto a fines de septiembre. Esta propuesta recogía el estado del debate actual sobre el tema y se planteaba aproximadamente en los mismos términos descritos en el párrafo anterior como elementos de negociación (OMC, 2001i). Al respecto, el acceso a mercados se encontraba dentro de las propuestas de negociación de todos los grandes actores del sistema multilateral, los Estados Unidos, Japón y la UE (*Inside US Trade*, 2001a; METI, 2001). Estos países también habían hecho propuestas durante la preparación de la conferencia anterior, en Seattle, para perfeccionar la liberalización de los productos industriales. Por otra parte, el escalonamiento arancelario era un tema de interés específico en este ámbito para los PED. De un modo complementario, existían propuestas de estos países para enfrentar las dificultades de acceso a mercados en los sectores agrícola y textil, que canalizaron en el marco de la negociación del Acuerdo agrícola o en los trabajos sobre aplicación (véanse las secciones anteriores). Como se sabe, los productos textiles forman parte del conjunto de bienes industriales, sin embargo, la normativa que los regula tiene características especiales definidas en el ATV. Este Acuerdo desmantela el sistema de cuotas

preexistente durante un período de 10 años desde que se creó la OMC.

La Declaración Ministerial de la Cuarta Conferencia efectivamente incluyó en el Programa de Trabajo la negociación relativa al acceso a mercados para los productos no agrícolas, en los términos ya expresados del borrador de septiembre y de su revisión de octubre (OMC, 2001p). Esta Declaración confirmó la consideración especial de los intereses de los PED retomando la idea de que no haya una reciprocidad plena en los compromisos de reducción de aranceles. En ella también se propuso atender la creación de capacidades en los PMA para su participación efectiva en las negociaciones (OMC, 2001g). Del mismo modo, la Decisión sobre aplicación contempló medidas especiales de acceso a mercados respecto del ATV y de otras recomendaciones de estudio y decisión en relación con varios acuerdos que inciden en las condiciones de acceso. Entre ellos los de valoración aduanera, normas de origen, barreras no tarifarias relacionadas con los acuerdos OTC y MSF.

2. Los mecanismos antidumping

En lo que respecta a los mecanismos antidumping, la normativa que los regula está contenida en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT 1994. En esta normativa se otorga el derecho a aplicar antidumping cuando existen importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su “valor normal”.⁷⁰ A partir de esa condición, los países importadores deben probar que las importaciones causan daño a la producción nacional y que existe una relación causal entre tales importaciones y el daño causado.

Desde la puesta en marcha de los acuerdos de la Ronda Uruguay, se ha incrementado el uso de estos mecanismos, que han sido utilizados especialmente frente a exportaciones de los PED y sin buscar soluciones constructivas como lo prevé el Acuerdo. Estos países perciben que las acciones antidumping representan un costo alto con relación al valor de las exportaciones afectadas. Existe asimismo un costo directo en la defensa de las acusaciones y de incertidumbre para sus exportaciones más exitosas. Sin embargo, son estos mismos países los que más han incrementado la aplicación de estas medidas en sus mercados. También se ha observado que es-

69 Las propuestas sobre antidumping y otras barreras son planteadas normalmente separadas de los temas tarifarios y paratarifarios, y del acceso a mercados en general.

70 Este valor es generalmente el precio del producto en el mercado interno del país exportador.

tos instrumentos tienen efectos nocivos especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYME) y debido a la generación de un clima de incertidumbre para el comercio. Igualmente, dan margen para definiciones discrecionales por parte de las autoridades nacionales acusadoras, en diversos ámbitos de una investigación, respecto de la existencia de dumping y de daño. De hecho, la mayor parte de los casos deberían haber remitido al uso de salvaguardias, puesto que no se detectaban condiciones de competencia desleal que estuvieran reduciendo artificialmente el precio de exportación.⁷¹ Por último, el mecanismo de solución de diferencias en este caso admite básicamente problemas de procedimiento más que aspectos sustantivos de la controversia (véanse al respecto UNCTAD, 1999a; Tórtora, 1999b y OMC, 2000d).

Durante la preparación de Seattle, países como Japón, Corea y Nueva Zelanda presentaron propuestas para negociar cambios en el Acuerdo de antidumping. Países de la región, como Brasil, Chile, Colombia y Guatemala, también enviaron comunicados al respecto. En general, esas propuestas daban cuenta de las dificultades mostradas en el párrafo anterior y se orientaban, por tanto, a temas como los siguientes: la clarificación de disciplinas, la revisión de algunas definiciones, los criterios de aplicación y los procedimientos, y entre estos últimos, los relativos a la solución de diferencias. Algunos países de Centroamérica, así como otros PED, centraron sus propuestas en el tema de antidumping dentro de las cuestiones de aplicación o del trato especial y diferenciado previsto en el propio Acuerdo.

Dentro de los PD, la propuesta de revisión de los mecanismos antidumping en el proceso de preparación de la Cuarta Conferencia fue impulsada fuertemente por Japón, y relativamente por la UE. Japón enfatizó sobre todo la discrecionalidad administrativa que permite el Acuerdo sobre la aplicación de antidumping, lo que posibilitaría abusos proteccionistas (METI, 2001). El objetivo de la revisión propuesta, en cuanto a clarificar re-

glas, encontraba un oponente radical en los Estados Unidos. Esta postura fue flexibilizándose de algún modo debido al creciente número de casos que afectan a las propias exportaciones de este país; sin embargo, se trataba de un interés en la transparencia de los procesos más que en modificar las legislaciones vigentes. Para la UE la aceptación de este tema respondía más bien a una necesidad de balancear la agenda (*Inside US Trade*, 2001a).

En síntesis, luego de cinco años de aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, el acceso a mercado de bienes persiste como preocupación para distintas economías y constituía un tema de negociación potencial. En ese marco, las tarifas industriales generaban más consenso para ser consideradas en una nueva ronda de negociaciones que el Acuerdo sobre antidumping. Sin embargo, aún en el primer ámbito los temas de interés eran diferentes entre los PD y los PED, y también respecto del trato especial y diferenciado. En cuanto al antidumping existía un claro interés por parte de los PED, que han debido enfrentar más duramente la utilización de este mecanismo en contra de sus exportaciones. Esta utilización ha procedido tanto de los PD como, crecientemente, de los propios PED. Entre los PD existían posiciones más distanciadas, reproduciendo de algún modo la complejidad que presentó el tema durante la Conferencia de Seattle. Como se ha indicado, finalmente la Cuarta Conferencia incluyó a ambos temas en los mandatos de negociación, recogiendo las diversas inquietudes al respecto. Llama la atención, de todos modos, que estos temas “tradicionales” de la política comercial hayan persistido como ámbito de interés para las negociaciones. Esto ocurre a pesar de los significativos avances en liberalización producto de sucesivas rondas, pero en particular de la Ronda Uruguay, y ante el cúmulo de nuevos temas que han ido emergiendo en la agenda de discusión, que son, precisamente, el objeto de estudio de la sección siguiente.

71 El uso de salvaguardias según el acuerdo de la OMC —artículo XIX del GATT 1994— está previsto para proteger una rama de la producción nacional ante un aumento imprevisto de las importaciones de cualquier producto que cause un daño grave a dicha rama.

E. Nuevos temas comerciales de negociación

A lo largo de este capítulo se ha señalado que el proceso preparatorio de Seattle representa, de algún modo, la plataforma para lo que sería el lanzamiento de una nueva ronda en Doha. Durante ese proceso surgieron en las propuestas una serie de temas que habían sido planteados desde la Ronda Uruguay o en las conferencias ministeriales realizadas desde el fin de esa Ronda. Por esa razón, ellos se han agregado a la agenda incorporada definida en los acuerdos de la Ronda Uruguay, según han sido presentados en una sección anterior. Esos temas reciben el adjetivo de “nuevos” porque no existe una normativa multilateral que los regule y por ello tienen origen, en general, a grupos de trabajo dentro de la OMC. Entre ellos se encuentran los siguientes: i) comercio y medio ambiente; ii) comercio e inversiones; iii) comercio y política de competencia; iv) facilitación de comercio; v) transparencia de las compras gubernamentales; vi) comercio electrónico; y vii) comercio y normas laborales. Estas materias resultan de una gran amplitud y diversidad, por lo que en esta sección se hará un breve análisis de sólo algunas de ellas, y se brindarán referencias respecto de los restantes.

1. El medio ambiente y los derechos laborales

Los aspectos medioambientales y laborales en su relación con el comercio han seguido trayectorias diferentes en su tratamiento dentro de la OMC; sin embargo, ambos presentan algunas características comunes en diversos sentidos. Ambos temas son abordados en la perspectiva de que la protección y las regulaciones que se les definen pueden incidir en el comercio. Niveles menores de protección ambiental o laboral pueden inducir costos menores en el país donde esto ocurre, lo que puede producir condiciones artificialmente ventajosas en comparación con sus socios. A su vez, las medidas que puedan adoptar los países para enfrentar las asimetrías en la protección –por ejemplo, vía sanciones comerciales– también influyen en las condiciones reales de acceso a mercados de los productos afectados por tales medidas. Las dimensiones múltiples existentes en estos temas les otor-

gan una complejidad mayor respecto de eventuales negociaciones. Existen visiones diferenciadas respecto de lo que una normativa multilateral debería estipular con relación a ambos temas. Sin embargo, en ambos se han enfrentado básicamente los PD y los PED en referencia al modo y la intensidad con que eventualmente debiera incorporarse esa normativa. Ese antagonismo fue evidente en Seattle y un factor más de la falta de resultados para el inicio de nuevas negociaciones. Ante el interés de los PD porque se establezcan condiciones equitativas de competencia, los PED evalúan que las vinculaciones que lleguen a establecerse entre las regulaciones ambientales o laborales y el comercio pueden involucrar un mayor proteccionismo frente a sus exportaciones.

Ambos temas resultan muy motivadores para actores importantes del sistema –la UE y los Estados Unidos–, pero puede apreciarse alguna flexibilización respecto del tema ambiental. En las últimas declaraciones sobre una eventual negociación multilateral comprensiva estos PD han declarado que del tema ambiental esperan básicamente una clarificación de las reglas. Sobre este aspecto, les interesa dilucidar la relación existente entre las normas internacionales que regulan el medio ambiente y las normas multilaterales de comercio. Sin embargo, ambas economías otorgan prioridades diferentes a los contenidos específicos a tratar. Mientras que para los Estados Unidos resultan de mayor interés en este ámbito los bienes y servicios ambientales, y los subsidios agrícolas y pesqueros, el interés central de la Unión Europea radica en los temas de salud y sanidad, respecto de los cuales defiende el papel del “principio precautorio” (Artigas, 2001).

Al evaluar el estado de situación a julio de 2001, la OMC indicaba que existe convergencia entre diversas posturas en orden a reafirmar el compromiso de desarrollo sustentable, asegurando no usar la dimensión ambiental con fines proteccionistas y previendo que las políticas de desarrollo y medioambientales se refuerzan mutuamente. Al mismo tiempo, la OMC encontraba discrepancias en las propuestas sobre la relación entre sus normativas y las de otros organismos, así como en la discusión referente al principio precautorio y al etiquetado (OMC, 2001n).⁷² De este modo, el borrador de la Declaración Ministerial elaborado en septiembre de 2001

72 Existe una investigación en curso dentro de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL que profundiza estos temas en el

proponía que la relación entre comercio y medio ambiente siguiera bajo estudio del Comité definido en la Ronda Uruguay para desarrollar el Programa de Trabajo respectivo (OMC, 2001p). El borrador de octubre profundizaba el otorgamiento de prioridad a materias de estudio en este trabajo –por ejemplo, el etiquetado y la relación con el Acuerdo sobre los ADPIC– y el requisito de hacer recomendaciones a la Quinta Conferencia, que podían incluir la conveniencia de negociaciones sobre el tema (OMC, 2001f).

Finalmente, la Declaración Ministerial en Doha formuló un mandato que contempla negociaciones y continuación del trabajo en el tema ambiental. Se definen negociaciones sobre la relación entre las normas de la OMC y las obligaciones comerciales establecidas en los acuerdos ambientales multilaterales, así como el intercambio de información entre los organismos respectivos, y la reducción de barreras comerciales a bienes y servicios ecológicos. Además, se recomienda proseguir la labor en curso del Comité respectivo, prestando especial atención al efecto de las medidas ambientales en el acceso a mercados, a las disposiciones del ADPIC y a las prescripciones relativas al etiquetado para fines ambientales (OMC, 2001g).

Con relación al tema laboral, se ha mantenido el consenso de tratarlo en el ámbito de la OIT, según la decisión de la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996. De este modo, la OMC debe vincularse con ese organismo para aclarar la relación entre las distintas normativas de sus respectivos ámbitos. La preocupación por los aspectos laborales relacionados con el comercio se aborda crecientemente en el contexto del debate sobre los efectos sociales de la globalización, sobre los desafíos que ellos representan para el comercio y sobre los aspectos institucionales de la OMC (*Inside US Trade*, 2001c).⁷³ En esa medida, el tema laboral se encuentra actualmente menos especificado como objetivo negociador respecto de lo que fue en Seattle. Concretamente, el tema no aparece como ámbito de trabajo en las propuestas de borrador de Declaración Ministerial preparadas en septiembre y octubre, y tampoco lo fue en el texto final de Doha. Sin embargo, las cláusulas laborales apa-

recen con mayor relevancia y crecientemente en acuerdos preferenciales de comercio donde participan socios desarrollados.

2. Las políticas de competencia y las inversiones

La preocupación por las políticas de competencia con relación al comercio surge ante la eventualidad de que las ganancias de liberalización que genera intercambio comercial no puedan realizarse debido a la existencia de prácticas anticompetitivas del sector privado. La conducta del sector privado comienza a tener una mayor ponderación en las condiciones del comercio en la medida en que los gobiernos han reducido paulatinamente las barreras que operaban sobre el comercio y la inversión.⁷⁴ Por decisión de la Conferencia de Singapur (1996), la OMC instauró en 1997 un Grupo de Trabajo para estudiar la relación entre comercio y política de competencia.

Durante los años 1997-1998, el Grupo señalado se abocó a implementar un inventario y análisis de los instrumentos, las normas y experiencias; y revisó las principales relaciones entre comercio y competencia, así como entre sus respectivas políticas. Durante 1999 se concentró en evaluar diversos aspectos. En primer lugar, se trabajó sobre la importancia de los principios fundamentales de la OMC –trato nacional, transparencia y NMF– para la política de competencia y viceversa. Por otra parte, se evaluaron los criterios para promover la cooperación y comunicación entre países respecto de este tema. Finalmente, se examinó la contribución de la política de competencia a los objetivos de la OMC, incluida la promoción del comercio.⁷⁵

Mientras que el tratamiento dado a los dos primeros temas había generado relativo consenso, existían divergencias con respecto a adoptar un marco multilateral que potenciara el papel de las políticas de competencia para el sistema multilateral.

Últimamente, parecía haber mayores proximidades entre algunos actores en cuanto a incorporar y estable-

marco de los acuerdos MSF y OTC. Véase Larach (2002)

73 En el caso de los Estados Unidos, los temas laborales y ambientales adquieren gran importancia en el contexto de tratados comerciales y de sistemas preferenciales. Esto puede verse en las propuestas de agenda legislativa comercial y específicamente del Trade Promotion Authority (RCEU, 2001f y 2001g).

74 Véanse CEPAL (1997); OMC (1999a); UNCTAD (1999a, pp. 108-119).

75 En el trabajo desarrollado por el Grupo se han examinado además las disposiciones relativas a competencia contenidas en varios de los acuerdos de la Ronda Uruguay, de donde ha surgido una alternativa de incorporación del tema al sistema multilateral, por medio de la revisión de dichos acuerdos y su reforzamiento para hacerlos más procompetitivos (UNCTAD, 1999a).

cer en las negociaciones normas generales para los temas de inversiones y competencia.⁷⁶ Sin embargo, los PED se mostraban reticentes a incluir temas que pudieran inhibir sus espacios de política y en los que no disponen de capacidades institucionales para la aplicación de nuevas regulaciones. La UE ha propugnado con mayor interés considerar ambos temas en el proceso actual. Por su parte, esa región ha moderado su postura en comparación con la que sostuvo en Seattle, al postular mayor flexibilidad para que los PED participen de estas normas y al enfatizar también los aspectos de cooperación y construcción de capacidades en lo que respecta a las regulaciones sobre competencia (*Inside US Trade*, 2001a). En ambos temas su propuesta es avanzar en una normativa por la vía de acuerdos plurilaterales, a los que gradualmente se irían sumando nuevos países en la medida de sus posibilidades. Sin embargo, esta estrategia podría desafiar al sistema multilateral tal como es concebido actualmente. De hecho, el borrador de Declaración Ministerial preparado por la OMC en septiembre formulaba sólo para estos temas la alternativa de abrir la negociación o de seguir trabajando sobre ambos hasta la próxima Conferencia (OMC, 2001p). El borrador de octubre y la Declaración de Doha, en cambio, los definían como temas de negociación a partir de la Quinta Conferencia. La Declaración precisa además las prioridades para los grupos de trabajo respectivos y el refuerzo de cooperación que debe haber para atender las necesidades de los PED y PMA en cuanto a asistencia técnica y creación de capacidad en estos temas (OMC, 2001g).

3. Otros ámbitos y síntesis

Los temas restantes (transparencia de las compras gubernamentales, facilitación del comercio y comercio electrónico) han dado lugar también a intensos trabajos en diversos órganos de la OMC. Los dos primeros se encuentran entre los puntos de negociación previstos para después de la Quinta Conferencia, mientras que se propone seguir trabajando en el comercio electrónico (OMC, 2001g).⁷⁷

En síntesis, la importancia que adquiere este conjunto de “nuevos” temas revela la incorporación creciente de políticas tradicionalmente consideradas como domésticas en las normas multilaterales. En varios de ellos es necesario clarificar la relación existente entre las regulaciones de organismos internacionales de cooperación y las de la OMC con respecto a cada ámbito. Sin embargo, con la excepción del tema laboral, todos tienen programas de trabajo dentro de grupos creados para desarrollarlos o como parte de las tareas de comités o consejos regulares establecidos en la OMC. En la mayoría de estos ámbitos existen diferencias importantes entre los PD y los PED en sus posturas respecto de la negociación. Para estos últimos, la asistencia técnica y la construcción de capacidades deberían incorporarse en la negociación. Estas tareas son aún más importantes luego de la decisión en Doha de iniciar negociaciones sobre muchos de ellos, tanto ahora como a partir de la Quinta Conferencia.

76 Sobre la relación entre el comercio y las inversiones y sus aspectos regulatorios, véanse UNCTAD (1999b, pp. 120-134); CEPAL (2000b, pp. 29-35).

77 Para la discusión desarrollada sobre estos temas antes de Seattle, véase OMC (1999a) y revisiones actualizadas sobre ellos en OMC (2001j). Sobre comercio electrónico en la perspectiva del desarrollo hay un apartado en UNCTAD (1999a). Sobre facilitación de comercio existe una investigación en curso en la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL cuyos avances preliminares pueden encontrarse en Izam (2001). La situación de todos ellos pre Doha, en OMC (2001b).

Bibliografía

-
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2000), “Síntesis informativa sobre la Ronda del Milenio de la OMC. Segundo informe” (ALADI/SEC/di 1316.1), 10 de octubre.
- ACICI (Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional) (2001a), “Background Note: WTO Situation Report”, marzo (<http://www.acici.org/aitic>).
- _____ (2001b), “Los desafíos del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) para los países menos favorecidos”, *Informe del Seminario (Centro William Rappard, Ginebra, 24 de noviembre de 2000)*, enero (<http://www.acici.org/>).
- Artigas, Carmen (2001), *El principio precautorio en el derecho y la política internacional*, serie Recursos naturales e infraestructura, N° 22 (LC/L.1535-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.80.
- Balassa, B. (1965), “Trade liberalization and ‘revealed’ comparative advantage”, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 33, N° 2, Londres.
- Banco Mundial (2001), “Poverty to Rise in the Wake of the Terrorist Attack in US”, (<http://www.worldbankgroup.org>).
- Bank of Japan (2001), *Monthly Report of Recent Economic and Financial Developments*, Tokyo, 16 de agosto.
- BCE (Banco Central Europeo) (2001), *Monthly Bulletin*, Frankfurt, septiembre.
- Benavente, José Miguel (2001), *Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿desarme unilateral o integración regional?*, serie Macroeconomía del desarrollo, N° 3 (LC/L.1523-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.66.
- Bernal, Richard (2001), “Pesadilla en Seattle”, *Capítulos del SELA*, N° 61, enero-abril.
- Board of Governors of The Federal Reserve System (2001), *Joint Press Release*, 5 de octubre.
- Brender, A. y F. Pisani (1999), “Le nouvel âge de l’économie américaine”, *Económica*.
- Bridges, (2001), “Implementation- finding new ground or grounding to a halt”, *Weekley Trade News Digest*, vol. 5, N° 33, 2 de octubre.
- Bundesbank (2001), *Monthly Report*, septiembre.
- CDC IXIS (2001a), “Flash de marchés émergents”, N° 10-2001.
- _____ (2001b), “Risques émergents”, N° 51, septiembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2001a), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2001* (LC/G.2153-P), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.182.
- _____ (2001b), *Perspectivas de América Latina en el nuevo contexto internacional de 2001*, serie Estudios estadísticos y prospectivos, N° 13 (LC/L.1554-P), Santiago de Chile, junio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.99.
- _____ (2001d), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2000-2001* (LC/G.2139-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.2.

- _____ (2001e), *Panorama de la inserción internacional de América Latina, 1999-2000* (LC/G.2085-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.17.
- _____ (2001f), *Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México*, serie Estudios y perspectivas, N° 3 (LC/L.1605-P; LC/MEX/L.484), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.145.
- _____ (2000a), *Crecer con estabilidad: el financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional* (LC/G.2117(CONF.89/3)), Santiago de Chile.
- _____ (2000b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999* (LC/G.2061-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.4.
- _____ (1999a), Países industrializados: resumen de las proyecciones 1999-2000 (LC/R.1949), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1999b), El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe (LC/L.1277-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.50.
- _____ (1997), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1997* (LC/G.1978), Santiago de Chile.
- _____ (1996), “El grado de preparación de los países pequeños para participar en el ALCA” (LC/L.932; LC/MEX/L.295), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México.
- _____ (1992), “Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas: inferencias para la integración latinoamericana”, *Reunión de Expertos sobre la Coordinación de las Políticas Macroeconómicas como Factor de la Integración en América Latina y en Europa (Santiago de Chile, 28 y 29 de octubre de 1991)* (LC/G.1740-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S. 92.II.G.15.
- Challenge (2001), “Kenesianism again. Interview with Lawrence Klein”, mayo-junio.
- Departamento de Estado de los Estados Unidos (2000), *Sea Turtle Conservation and Shrimps Imports*, Washington, D.C., 27 de abril.
- Durán, Esperanza (2001), “The Participation of the Latin American and Caribbean Countries in the Multilateral Trading System” enero (<http://www.acici.org/aitic>).
- EUROSTAT (2001), *News release*, N° 96/200, 14 septiembre.
- Fajnzylber, F. (1992), “Progreso técnico y competitividad de América Latina”, *Industrialización y desarrollo tecnológico*, Informe N° 12.
- Ffrench-Davis, Ricardo (comp.) (2001), *Crisis financieras en países “exitosos”*, Santiago de Chile, McGraw-Hill Interamericana/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Finger, Michael y Philip Shuler (1999), “Implementation of Uruguay Round commitments: The Development Challenge”, documento presentado en la Conferencia de la OMC y el Banco Mundial sobre países en desarrollo en una Ronda del Milenio, Ginebra, 20 y 21 de septiembre.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2001), *World Economic Outlook*, Washington, D.C., December.
- Gavrilenkov, Evgeny (2001), “Country Report: Russian Federation” (<http://www.chass.utoronto.ca/link/>).
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1994), *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos*, Ginebra.
- Greenspan, A. (2001), *Testimony before the Committee on Financial Services*, Washington, D.C., 18 de julio.
- Grupo de Cairns (2001), “Communique”, *XXII Ministerial Meeting*, Punta del Este, 3 al 5 de septiembre.
- Hoekman, Bernard y Michel Kosteci (1995), *The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO, 1995*, Oxford, Oxford University Press.
- Inside United States Trade* (2001a), “Sugar and tuna to feature among trade issues during Fox’s visit”, 31 de agosto.
- _____ (2001b), “U.S., EU statements on preparations for Doha”, 25 de junio.
- _____ (2001c), “Draft declaration presses for decision on investment competition and WTO implementation proposal pushes controversial concessions”, 28 de septiembre.
- _____ (2000a), “Mexico, United States resume sugar talks after weeks of deliberation”, 6 de octubre.
- _____ (2000b), “United States, lawmakers urge expanding avocado imports”, 25 de agosto.
- Izam, M. (2001), “La facilitación del comercio en el marco multilateral de la Organización Mundial de Comercio (OMC)”, *Boletín FAL*, N° 178, junio.
- _____ (1997), “Evolución, análisis y perspectivas del Mercado Común del Sur” (LC/R. 1706), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 24 de enero.

- Izam, M. y Valérie Onffroy (2000), *El sector agrícola en la integración económica regional: experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea*, serie Comercio internacional, N° 8 (LC/L.1419-P), septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.91.
- Kendall, Patrick (2000), “Exchange Rate Convergence in CARICOM”, Caribbean Development Bank Staff Papers, agosto.
- Klein, L. (2001), “The World Economy in an Uncertain Environment”, documento presentado a la Asamblea General de las Naciones Unidas, 11 de octubre.
- Krugman, P. (2001), “The fear economy”, *The New York Times*, septiembre.
- Larach, M. Angélica (1999), *Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones*, serie Comercio internacional, N° 1 (LC/L.1270-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.45.
- LATN (Red Latinoamericana de Comercio) (1999), “Sinfonía para un Nuevo Mundo: América Latina de cara a la tercera Reunión Ministerial de la Organización Mundial de Comercio en Seattle”, noviembre, inédito.
- Leiva, Patricio (comp.) (1994), *Resultados de la ronda de Uruguay para América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI)/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), noviembre.
- Los Angeles Times* (2001), “US avoids falling into a recession”, 30 de agosto (<http://www.latimes.com>).
- Mendeng, O. (1991), “Competitividad internacional y especialización”, *Revista de la CEPAL*, N° 45 (LC/G.1687-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Merill Lynch (2001), “Global Economic Trends” (<http://www.research.ml.com/Marketing/content/trends.pdf?mlhp>), agosto.
- MITI (Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan) (2000), “2001 Report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partners” (<http://www.meti.go.jp>).
- MINEFI (Ministerio de Economía, Hacienda e Industria) (2001), *Note de Conjoncture Internationale*, París, junio.
- New York Times* (2001), “Japan’s Electronics Slump Takes a Toll on Southeast Asia”, 1 de septiembre.
- NOAA (Administración Nacional del Océano y de la Atmósfera), “Office of Protected Resources, Dolphin Interactions with the Eastern Tropical Pacific Tuna Purse Seine Fishery” (http://www.nmfs.noaa.gov/prot_res/PR2/Tuna_Dolphin/tunadolphin.html).
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (2001), “Trade and Development Issues in Non-OECD Countries. Report by the Rapporteur” (CCNM/GF/TR/M(2001)6), Santiago de Chile, junio.
- OFCE (Observatoire Français des Conjonctures Économiques) (2001), *Lettre de l’OFCE*, N° 208, octubre.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2001a), *Estadísticas de comercio internacional, 2001*, Ginebra.
- _____ (2001b), “World Trade Organization. Fourth Ministerial Conference (Doha, 9-13 November 2001)”, *Press Pack*, 9 de noviembre.
- _____ (2001c), “The WTO: What is it Stake”, *Speeches*, Londrés, 12 de marzo (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001d), “Other Business Organization of Further Work on Implementation-related Issues and Concerns. General Council”, 8 de febrero (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001e), “Market access: unfinished business, post- Uruguay Round inventory and issues”, *Special Studies*, N° 6, 27 de abril.
- _____ (2001f), “General Council: Preparations for the Fourth Session of the Ministerial Conference. Draft Ministerial Declaration-Revision” (JOB(01)/140/Rev.1); “Implementation-related Issues and Concerns. Draft Decision-Revision” (JOB(01)/139/Rev.1); “General Council: Preparations for the Fourth Session of the Ministerial Conference. Draft Declaration on Intellectual Property and Access to Medicines (Public Health)” (JOB(01)/155). documentos borradores para la Cuarta Conferencia de la OMC (<http://www.ictsd.org/ministerial/doha/relevantdoc.htm>).
- _____ (2001g), “Declaración ministerial” (WT/MIN(01)/DEC/W/1); “Declaración relativa al acuerdo sobre ADPIC y la salud pública” (WT/MIN(01)/DEC/W/2); “Decisión sobre cuestiones relativas a la aplicación” (WT/MIN(01)/W/10); “Procedimiento propuesto para la concesión de la prórroga prevista en el párrafo 4 del artículo 27 a determinados países en desarrollo miembros” (G/SCM/W/471/Rev.1), declaraciones y decisiones finales de la OMC en la Cuarta Conferencia Ministerial (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001h), “The Agriculture Negotiations: The Issues, and Where We Are Now” (<http://www.wto.org>).

- _____ (2001i), “Work Programme Agreed for Talks ‘Phase 2’. Agriculture Negotiations, 26-27 March 2001”, *WTO News* (Press/215) (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001j), “Informe anual, 2001” (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001k), “Guidelines and Procedures for the Negotiations on Trade in Services. Adopted by the Special Session of the Council for the Trade in Services on 28 March 2001. WTO Services Talks Press Ahead” (Press/217) (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001l), “Services: Proposal for the New Negotiations” (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001m), “Los gobiernos intercambian sus opiniones sobre los ADPIC y la salud pública. Consejo de los ADPIC”, 20 de junio (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001n), “General Council Report on Ministerial. General Council Preparation for the Fourth Session of the Ministerial Conference. Report by the Chairman of the General Council in Co-operation with the Director General on the Current State of Preparatory Work (Informal Meeting of the General Council on July 30 2001” (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001o), “Informe del Presidente del Consejo General y del director General acerca de las consultas realizadas sobre las cuestiones y preocupaciones pendientes relativas a la aplicación”, 20 de julio (<http://www.wto.org>).
- _____ (2001p), “General Council: Preparations for the Fourth Session of the Ministerial Conference. Draft Ministerial Declaration-Revision” (JOB(01)/140); “Implementation-related Issues and Concerns. Draft Decision-Revision” (JOB(01)/139), documentos borradores para la Cuarta Conferencia de la OMC (<http://www.ictsd.org/ministerial/doha/relevantdoc.htm>).
- _____ (2000a), *Highlights*, enero-agosto.
- _____ (2000b), “Las patentes de productos farmacéuticos y el Acuerdo sobre los ADPIC. Nota técnica sobre las patentes de medicamentos” (<http://www.wto.org>).
- _____ (2000c), “Seminar on the Implementation of WTO Agreements. Report by the Chairman of the Committee on Trade and Development” (JOB/N.4175), 30 de junio (<http://www.wto.org>).
- _____ (2000d), *Informe anual, 2000*, Ginebra.
- _____ (1999a), “Organización Mundial del Comercio. Tercera Conferencia Ministerial (Seattle, 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999)”, *Carpeta de prensa*, 28 de noviembre.
- _____ (1999b), *Simposio de alto nivel sobre comercio y desarrollo. Documento base*, Ginebra, 17 y 18 de marzo.
- _____ (1999c), “WTO Agreements and Developing Countries. Problems with Implementation” (<http://www.wto.org>).
- _____ (1998), *El comercio hacia el futuro*, segunda edición, Ginebra.
- Pérez, Esteban y otros (2001), *Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México*, serie Estudios y perspectivas, N° 3 (LC/L.1605-P; LC/MEX/L.484), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.145.
- RCEU (Representante de Comercio de los Estados Unidos) (2001a), *2001 Trade Policy Agenda and 2000 Annual Report*, marzo.
- _____ (2001b), “United States wins WTO case on high fructose corn syrup”, Press Release, N° 01-44, Washington D.C., 22 de junio.
- _____ (2001c), “Identification of Trade Expansion Priorities Pursuant to Executive Order 13116”, 30 de abril.
- _____ (2001d), *2001 Special 301 Report*, mayo.
- _____ (2001e), “2001 Trade Policy Agenda and 2000 Annual Report of the President of the United States on the Trade Arrangement Program” (<http://www.ustr.gov>).
- _____ (2001f), “Trade Policy Staff Committee (TPSC): Public Comments on Preparations for the Fourth Ministerial Conference of the World Trade Organization” (<http://www.ustr.gov>).
- _____ (2001g), “2001 International Trade Legislative Agenda” (<http://www.ustr.gov>).
- _____ (2000a), “USTR announces allocation of the raw cane sugar, refined sugar and sugar containing products tariff-rate quotas for FY 2001”, *Press Release*, N° 00-64, Washington D.C., 21 de septiembre.
- _____ (2000b), “Panel finds Mexican antidumping order violates WTO rules”, Press Release, N° 00-05, Washington, D.C., 27 de enero.
- Sáez, Sebastián (1999), *Estrategia y negociación en el sistema multilateral. Economía internacional aplicada*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones.
- Secretaría de la CARICOM (2001), “Establishment of the CARICOM Single Market and Economy: Key Elements, July 2001” (<http://www.caricom.org>).

- Secretaría General de la Comunidad Andina (2001a), “Acciones en materia de negociaciones comerciales de la Comunidad Andina con terceros en los últimos meses”, agosto (<http://www.comunidadandina.org>).
- _____ (2001b), “Intercambio comercial entre la Comunidad Andina y el Mercosur, 1990-2000”, agosto (<http://www.comunidadandina.org>).
- Seidman, Laurence (2001), “Reviving fiscal policy”, *Challenge*, mayo-junio.
- Seltz, Véronique (2001), “Dépressions asiatiques”, Caisse des Dépôts et des Consignations IXIS, *Flash Marchés Emergents*, N° 10-2001, 27 de agosto.
- Silva, Verónica (2001), *El camino hacia un proceso nuevo y amplio de negociaciones comerciales multilaterales. Las perspectivas post-Doha de las negociaciones en la OMC*, serie Comercio internacional, N° 23 (LC/L.1684-P), Santiago de Chile.
- Silva, Verónica y Johannes Heirman (1999), *Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes* (LC/L.1297-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.62.
- Soete, L. (1981), “A general test of technological gap trade theory”, *Weltwirtschaftliches Archiv* 117, N° 4.
- Statistics Norway (2000), “Economic survey”, N° 2/2000.
- The Economist* (2001), “Get a parachute”, 25 de agosto.
- Third World Network (2001), “WTO addresses public-health implications of TRIPS Agreement”, *Third World Economics, Trends and Analysis*, N° 259, junio.
- Tórtora, Manuela (1999a), “Seattle el día después: una oportunidad para los países en desarrollo”, inédito.
- _____ (1999b), *Commercial Defense Policy: Antidumping, Countervailing Measures and Safeguards Issues for the Future Negotiations*, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), junio.
- Tussie, Diana y Miguel Lengyel (2000), Compromisos en la Organización Mundial del Comercio sobre promoción de exportaciones, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), junio.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1999a), “Preparación de las futuras negociaciones comerciales multilaterales: asuntos e investigaciones desde una perspectiva del desarrollo” (UNCTAD/ITCD/TSB/6), Ginebra.
- _____ (1999b), “A positive agenda for developing countries in future trade negotiations. Note by the UNCTAD Secretariat on the state of play”, 25 de noviembre (<http://www.unctad.org/en/posagen/index.htm>).
- USDA (Departamento de Agricultura) (2001a), “FAS, Program Activity” (<http://www.fas.usda.gov/excredits/quarterly/2001/mar-sum.html>).
- _____ (2001b), “AMS research and promotion programs”, *Hass Avocado Promotion, Research and Information Act of 2000*, 21 de marzo (<http://www.ams.usda.gov/fv/rpavocado.html>).
- _____ (2001c), “APHIS, Foot and Mouth Disease in Argentina” (<http://www.aphis.usda.gov>).
- _____ (2001d), “Uruguay confirms case of FMD; United States announces import restrictions”, 26 de abril.
- _____ (2001e), “USDA lifts suspension on Brazilian beef imports”, 23 de febrero.
- _____ (2000), “Sugar: World Markets and Trade”, noviembre (<http://www.fas.usda.gov/http/sugar/2000/november/toc.htm>).
- _____ (1999a), “FAS, International Negotiations on Export Credit Programs” (<http://www.fas.gov/info/factsheets/ec-backgrounder.html>).
- _____ (1999b), “CCC Supplier Credit Guarantee” (<http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/scgp.html>).
- USDOC (United States Department of Commerce) (2001), “Litigation Related to the Tuna/Dolphin Program”, 19 de marzo (http://www.nmfs.noaa.gov/prot_res/PR2/Tuna_Dolphin/litigation.html).
- _____ (2000), *Global Steel Report: Report to the President on Structural Problems, and Future Solutions*, Washington, D.C., julio.
- USITC (Comisión de Comercio Internacional) (2001), “Spring table grapes from Chile and Mexico”, USITC Publication, N° 3432, Washington, D.C., junio.
- _____ (2000), “Certain seamless carbon and alloy steel standard line, and pressure pipe from the Czech Republic, Mexico, and Romania injures United States industries, says ITC”, *News Release*, N° 00-091, Washington, D.C., 13 de julio.
- Voto Bernales, Jorge (2001), “Perspectiva general del proceso de negociación”, documento presentado al Seminario “Agricultura y los nuevos temas en la OMC: intereses, opciones y estrategias para América Latina y el Caribe”, Caracas, (SELA)/Banco Mundial, 7 y 8 de marzo.
- Zoellick, Robert (2001), “Speech and testimony”, *Press Conference at WTO Mini-ministerial Meeting*, México, D.F., 1 de septiembre.

PRESENTACIÓN Y NOTAS EXPLICATIVAS

En los cuadros de este anexo se presenta información sobre las importaciones y exportaciones de la mayoría de los países de la región durante el período 1965-2000, organizada conforme a las categorías propuestas en la primera versión del *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (CEPAL, 1996, pp. 217 a 225). En el cuadro que lleva el título de “Clasificación adoptada” se ofrece una síntesis de esas categorías y se consigna además el nombre completo de cada grupo de productos comprendidos en ellas, el cual, por razones de espacio, aparece abreviado en los cuadros estadísticos.

Como se advierte en dicho cuadro, los productos están agrupados de acuerdo con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), primera versión, desagregados a tres y cuatro dígitos. Por otra parte, la información de base sobre los bienes está tomada del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), al 26 de noviembre del 2001, y de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE), al 5 de diciembre del 2001.

Las exportaciones se presentan en valores corrientes f.o.b., y las importaciones en valores corrientes c.i.f., con excepción de las importaciones de México y de Venezuela, que a partir de 1980 y 1970, respectivamente, están expresadas en valores f.o.b. Por otra parte, desde 1992 México registra la maquila en el comercio de bienes, y no en el de servicios, como se hacía anteriormente.

Los cuadros estadísticos:

Hay dos tipos de cuadros: los que abarcan un conjunto de países (del 1A al 2C; seis en total), y los dedicados a cada país en particular (del 3A al 35C), según la correspondiente disponibilidad de datos, que se indica en el Cuadro Anexo 1.

Respecto del segundo grupo cabe señalar lo siguiente: como se aprecia en el Cuadro Anexo 1, donde se da cuenta de la disponibilidad o no disponibilidad de datos acerca del comercio exterior de 33 países de la región para el período 1965-2000. A pesar que para algunos países la información es escasa (Antigua y Barbuda, Bahamas, Cuba, Guyana, Haití, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis y San Vicente y las Granadinas), se decidió imprimir esa poca información ya que igual es considerada para los cuadros 1A al 2C correspondientes al conjunto de países de América Latina y el Caribe.

En lo concerniente a los seis cuadros que abarcan un conjunto de países, se ha introducido entre ellos la siguiente distinción: tres (1A, 1B y 1C) engloban los 33 países recién enumerados, mientras que los otros tres (2A, 2B y 2C) no incluyen a México, lo que comprenden sólo 32 países.

Hay que tener presente que en los cuadros en que se hace alusión a las zonas de destino de las exportaciones --1A a 33B-- y al origen de las importaciones --1C a 33C--, se han utilizado, por razones de espacio, denominaciones convencionales: de esa manera, América Latina y el Caribe aparecen bajo el nombre de “Región”. Del mismo modo, bajo el nombre genérico de “Asia” se ha agrupado a los siguientes países y territorios: Australia, China, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, la República de Corea, Singapur, Tailandia y la provincia china de Taiwán.

Las diferencias entre la suma de los porcentajes y 100% se debe a que las cifras han sido redondeadas.

CLASIFICACIÓN ADOPTADA

CATEGORÍA	EJEMPLOS DE PRODUCTOS	DESTINO DE CONSUMO	CUCI ^{a/}
A. Bienes primarios 1. Agrícolas 2. Mineros 3. Energéticos	Pescado, legumbres, frutas, madera, lana, minerales, petróleo	Final o intermedio	Agrícolas: 001, 025, 031, 041, 0421, 043, 044, 045, 051, 054, 0711, 0721, 074, 075, 121, 211, 212, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2311, 241, 242, 244, 261, 2621, 2622, 2623, 2625, 2631, 264, 265, 2711, 291, 292. Mineros: 2712, 2713, 2714, 273, 274, 275, 276, 281, 283, 285, 286. Energéticos: 321, 331, 341.
B. Bienes industrializados 1. Tradicionales a) Alimentos, bebidas y tabaco b) Otros tradicionales	Lácteos, aceites, azúcar, tejidos, herramientas, muebles, calzado, impresos, cueros	Final	Alimentos, bebidas y tabaco: 011, 012, 013, 022, 023, 024, 032, 0422, 046, 047, 048, 052, 053, 055, 061, 062, 0713, 0722, 0723, 073, 081, 091, 099, 111, 112, 122, 2219, 411, 422, 431. Otros tradicionales: 2313, 2314, 243, 2511, 2626, 2627, 2628, 2629, 2632, 2633, 2634, 267, 551, 611, 612, 613, 621, 631, 632, 633, 642, 6511, 6512, 6513, 6514, 6515, 6518, 6519, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 662, 663, 665, 666, 667, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 733, 812, 821, 831, 841, 842, 851, 892, 893, 894, 895, 897, 899.
2. Bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales	Petroquímicos, papel, pulpa, cemento, metales básicos (productos básicos industriales)	Intermedio	Bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales: 2312, 2512, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 266, 282, 284, 332, 421, 512, 513, 514, 515, 521, 531, 532, 533, 554, 561, 571, 5811, 5812, 5813, 5819, 599, 629, 641, 6516, 6517, 661, 664, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689.
3. Bienes duraderos (y partes)	Artículos electrodomésticos, productos electrónicos de consumo, vehículos	Final o intermedio	Bienes duraderos: 7241, 7242, 725, 731, 732, 735, 891.
4. Bienes difusores de progreso técnico	Maquinaria, instrumentos, química fina	Bienes de capital o intermedio	Bienes difusores de progreso técnico: 541, 553, 7111, 7112, 7113, 7114, 7115, 7116, 7117, 7118, 712, 7141, 7142, 7143, 7149, 715, 717, 718, 719, 722, 723, 7249, 726, 729, 734, 861, 862, 864, 9510.

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*, Rio 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.

^{a/} CUCI = Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, primera versión.

Cuadro Anexo 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISPONIBILIDAD DE INFORMACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES ^{a/}, 1965-2000

País informante	Cuadro	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1 Antigua y Barbuda	3	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X
2 Argentina	4	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
3 Bahamas	5	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
4 Barbados	6	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
5 Belice	7	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...
6 Bolivia	8	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
7 Brasil	9	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
8 Chile	10	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
9 Colombia	11	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
10 Costa Rica	12	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
11 Cuba	13	M X	M X	M X	M
12 Dominica	14	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X
13 Ecuador	15	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
14 El Salvador	16	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
15 Granada	17	...	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...
16 Guatemala	18	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
17 Guyana	19	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M
18 Haití	20	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X
19 Honduras	21	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
20 Jamaica	22	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
21 México ^{b/}	23	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
22 Nicaragua	24	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
23 Panamá	25	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...
24 Paraguay	26	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
25 Perú	27	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
26 República Dominicana	28	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M
27 Saint Kitts y Nevis	29	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
28 San Vicente y las Granadinas	30	...	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X
29 Santa Lucía	31	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
30 Suriname	32	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
31 Trinidad y Tabago	33	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	...	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
32 Uruguay	34	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
33 Venezuela ^{c/}	35	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

M = Importaciones c.i.f.

X = Exportaciones f.o.b.

a/ Según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.1) ^{d/}

b/ Desde 1980 México declara las importaciones en valores f.o.b.

c/ Desde 1970 Venezuela declara las importaciones en valores f.o.b.

d/ No incluye el oro no monetario.

Cuadro Anexo 2

ALCA: Mercados de destino de las exportaciones de bienes, según esquemas de integración, 1990, 1995 y 2000
(En porcentajes)

País Informante	Mercosur (4)			C. Andina (5)			MCCA (5)			CARICOM (13)			TLCAN (3)			ALCA (34)			Mundo a/		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
1 Argentina	14.8	32.3	31.9	4.1	5.9	3.7	0.3	0.4	0.4	0.2	0.1	0.1	17.0	9.7	14.3	40.5	55.9	61.0	12 352	20 963	26 313
2 Brasil	4.2	13.3	14.1	2.8	4.6	3.9	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	27.9	20.9	28.2	37.6	42.6	49.8	31 397	46 146	54 907
3 Paraguay	39.6	57.4	63.5	1.6	3.9	5.0	0.1	0.1	0.1	4.2	0.1	0.0	4.5	4.9	4.0	56.7	69.9	78.4	959	919	871
4 Uruguay	35.1	47.2	45.0	1.5	3.2	2.0	0.1	0.3	0.3	0.1	0.0	0.4	12.2	7.5	14.9	50.0	60.2	65.6	1 696	2 101	2 274
Mercosur	8.9	20.6	21.0	3.1	4.9	3.8	0.3	0.4	0.5	0.5	0.3	0.3	23.9	16.9	23.3	39.2	47.5	54.0	46 403	70 129	84 366
5 Bolivia	34.5	16.5	21.3	6.5	21.1	22.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.1	20.1	32.1	26.4	64.8	73.4	73.0	923	1 050	1 369
6 Colombia	1.1	1.8	2.7	5.5	19.8	16.6	0.9	1.8	1.9	0.8	0.7	2.0	46.1	38.1	53.4	61.6	65.4	80.3	6 765	10 027	13 106
7 Ecuador	0.6	3.6	2.4	6.9	8.4	13.8	1.8	0.8	3.3	0.0	0.1	0.1	53.7	44.8	39.3	70.9	66.1	69.7	2 713	4 266	4 814
8 Perú	3.6	4.7	4.4	6.5	8.1	7.8	0.7	0.4	0.8	0.3	0.2	0.4	24.9	23.4	35.8	38.3	40.4	54.9	3 313	4 977	5 722
9 Venezuela	2.0	9.2	4.2	2.7	9.9	5.1	2.0	2.0	2.4	1.5	3.2	2.6	55.2	52.9	62.0	66.2	79.5	80.6	18 037	18 993	30 919
Comunidad Andina	2.8	6.3	4.1	4.2	12.4	9.3	1.6	1.5	2.2	1.0	1.8	1.9	49.0	43.9	54.5	62.7	69.3	76.8	31 751	39 313	55 929
10 Costa Rica	0.2	0.5	0.3	0.6	1.7	1.3	9.5	12.9	11.4	0.9	1.0	0.7	50.0	42.0	54.4	65.6	62.4	71.4	1 456	2 702	5 483
11 El Salvador	0.3	0.1	0.0	0.1	1.7	0.3	31.0	42.2	55.2	1.2	0.2	0.7	35.9	19.9	25.3	70.8	66.6	85.6	409	985	1 341
12 Guatemala	0.0	0.1	0.0	1.6	3.8	1.0	24.8	29.2	30.2	2.0	0.5	1.1	44.2	34.8	42.9	75.8	72.4	79.0	1 163	1 936	2 699
13 Honduras	0.0	0.0	0.0	0.5	0.4	0.2	4.4	5.6	18.3	0.8	1.0	1.7	52.5	44.1	56.1	58.9	51.7	76.8	554	655	1 072
14 Nicaragua	1.4	0.1	0.0	0.3	1.4	0.1	14.4	16.6	27.1	0.1	0.2	0.3	30.7	43.9	45.0	47.2	63.5	73.8	326	500	607
MCCA	0.2	0.2	0.2	0.8	2.1	0.9	16.0	21.4	22.7	1.2	0.7	0.9	45.6	37.1	47.8	66.7	64.9	75.6	3 907	6 777	11 202
15 Barbados	0.0	0.0	0.0	0.3	1.9	0.5	0.0	0.1	0.0	31.2	43.2	51.6	16.1	23.4	22.1	47.6	68.8	74.6	213	168	190
16 Belice b/	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	8.0	3.8	6.1	56.4	39.4	51.3	64.5	43.4	58.0	105	143	159
17 Dominica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.8	43.2	58.4	8.5	7.5	6.1	33.9	50.7	64.0	53	44	51
18 Granada b/	2.4	1.9	3.5	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	0.1	28.1	25.8	28.6	9.5	35.7	19.8	40.0	63.5	53.2	21	20	33
19 Haití c/	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	85.9	65.3	87.2	86.2	65.6	87.6	171	35	61
20 Jamaica	1.1	0.7	0.0	0.0	0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	6.6	4.2	3.4	41.1	48.1	50.5	49.1	53.6	55.0	1 108	1 374	1 268
21 Santa Lucía	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2	0.3	0.0	0.0	0.0	16.9	16.5	25.5	19.4	19.8	14.8	36.0	36.1	40.2	120	94	41
22 Suriname	4.8	5.3	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	1.5	2.5	6.7	11.2	19.2	25.3	17.5	26.9	32.2	473	460	423
23 Trinidad y Tabago	0.2	1.7	1.2	2.5	4.4	1.5	0.2	0.7	4.2	15.0	22.1	23.3	58.5	46.6	49.4	77.6	79.2	83.0	2 080	2 467	4 273
CARICOM (9 países)	1.0	1.6	0.8	1.2	2.3	1.9	0.1	0.4	3.2	12.1	15.7	27.9	44.3	42.0	42.0	59.4	64.0	78.9	4 345	4 806	6 500
24 Canadá	0.4	0.6	0.3	0.4	0.6	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	76.2	79.8	87.6	77.4	81.4	88.6	125 058	189 042	275 407
25 Estados Unidos	1.7	3.0	2.7	1.8	2.3	1.6	0.8	1.1	1.2	0.8	0.7	0.7	28.3	29.1	36.2	34.5	37.6	43.8	371 466	541 367	706 317
26 México	1.6	1.5	0.6	1.4	1.5	0.8	1.6	0.9	0.8	0.5	0.2	0.1	71.3	85.9	90.6	77.3	91.1	93.7	26 247	79 376	166 111
TLCAN	1.4	2.3	1.8	1.4	1.8	1.2	0.6	0.8	0.9	0.6	0.5	0.4	11.9	46.5	56.4	46.9	53.1	61.7	522 772	809 785	1 147 835
27 Chile	7.9	11.5	9.6	3.7	6.9	6.8	0.4	0.3	0.6	0.0	0.0	0.1	17.6	14.0	22.3	29.9	32.9	39.8	8 292	15 530	17 921
28 Panamá b/	0.1	0.1	0.1	2.9	3.4	2.8	13.3	14.6	14.8	0.2	0.5	0.8	48.8	45.5	48.1	65.5	64.8	69.4	337	573	705
ALCA (28 países)	2.1	3.9	3.2	1.7	2.5	1.8	0.8	1.0	1.1	0.7	0.6	0.6	40.6	43.7	53.6	47.2	53.2	61.8	617 807	949 539	1 324 458

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. CUCI Rev.1

a/ En millones de dólares corrientes.

b/ Sin información para 2000, el valor de la columna 2000 corresponde al dato de 1999, último disponible.

c/ Sin información para 2000, el valor de la columna 2000 corresponde al dato de 1997, último disponible.

Cuadro Anexo 3
ALCA: Origen de las importaciones de bienes, según esquemas de integración, 1990, 1995 y 2000
(En porcentajes)

País Informante	Mercosur (4)			C. Andina (5)			MCCA (5)			CARICOM (13)			TLCAN (3)			ALCA (34)			Mundo a/		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
1 Argentina	20.4	22.9	28.9	7.4	1.8	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	23.8	24.1	22.6	54.0	51.5	54.8	4 077	20 122	23 852
2 Brasil	10.9	13.5	13.9	2.7	2.4	3.9	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.1	23.1	27.6	26.6	39.4	46.7	46.2	22 458	53 736	58 931
3 Paraguay	30.0	39.4	51.6	0.3	0.4	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4	13.4	13.7	8.4	47.7	56.6	63.5	1 349	3 136	2 193
4 Uruguay	39.6	46.1	43.8	4.2	2.0	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	12.0	11.6	60.1	62.6	62.6	1 415	2 866	3 466
Mercosur	14.5	18.1	20.0	3.3	2.2	3.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.1	22.3	25.6	24.4	42.8	48.8	49.6	29 298	79 859	88 441
5 Bolivia	28.6	21.5	30.4	4.3	8.0	8.5	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	24.1	24.9	24.6	70.7	62.5	72.1	694	1 387	1 839
6 Colombia	6.1	5.2	5.8	8.5	13.3	14.0	0.1	0.2	0.2	0.0	0.5	0.3	41.0	41.4	41.2	58.8	62.2	64.1	5 589	13 863	11 539
7 Ecuador	9.3	6.5	6.3	6.6	16.8	24.4	1.5	0.2	0.4	0.2	0.3	0.6	37.7	36.5	31.0	57.7	64.7	71.3	1 804	4 195	3 446
8 Perú	15.5	10.7	10.3	12.9	15.7	18.8	0.0	0.6	0.2	0.0	0.1	0.1	33.7	30.4	29.6	66.0	61.6	64.8	2 634	7 584	7 415
9 Venezuela	5.9	7.4	7.1	3.2	9.4	9.5	0.0	0.7	0.1	1.0	0.3	0.3	51.1	50.1	44.8	62.8	70.9	65.5	6 601	10 791	14 583
Comunidad Andina	8.7	7.7	8.3	6.8	12.9	13.9	0.2	0.4	0.2	0.4	0.3	0.3	42.7	40.5	38.7	61.8	64.9	65.8	17 321	37 820	38 822
10 Costa Rica	3.5	4.1	2.6	9.4	10.1	7.9	6.6	7.4	5.2	0.1	0.6	0.6	51.3	51.8	58.9	72.9	77.6	77.6	2 278	3 185	6 012
11 El Salvador	1.0	1.5	1.3	3.9	4.1	6.6	17.0	17.9	21.6	0.0	0.1	0.7	43.7	50.5	42.5	66.5	77.1	76.8	902	2 627	3 795
12 Guatemala	2.7	2.2	2.0	8.2	6.8	7.5	8.2	8.9	12.6	0.1	0.1	0.5	48.4	55.8	53.4	69.1	76.7	79.8	1 649	3 292	4 882
13 Honduras	2.3	1.7	1.6	9.5	2.7	3.9	8.1	14.1	18.0	0.1	0.2	1.3	48.5	51.4	53.3	72.7	73.2	83.5	942	1 728	2 915
14 Nicaragua	1.0	0.7	1.1	17.7	14.3	12.9	10.8	22.6	28.5	0.0	0.2	1.3	17.5	34.7	30.5	52.4	78.3	82.3	635	1 009	1 721
MCCA	2.5	2.4	1.9	9.1	7.1	7.4	9.1	12.4	14.3	0.1	0.3	0.8	45.7	51.1	50.9	68.9	76.7	79.3	6 406	11 842	19 324
15 Barbados	1.5	1.2	1.7	4.2	4.2	0.9	1.0	0.8	1.1	15.4	16.1	19.9	39.7	45.9	46.7	61.9	68.6	70.8	698	766	1 156
16 Belice b/	0.5	0.5	0.7	0.5	0.4	1.7	3.2	3.9	4.6	6.2	4.9	3.6	66.9	68.2	65.4	77.2	78.4	76.9	211	259	366
17 Dominica	0.7	0.7	0.7	1.5	1.0	2.3	0.7	0.9	1.4	21.3	26.8	27.0	35.8	35.3	42.4	60.6	65.2	75.3	118	117	147
18 Granada b/	1.6	0.9	0.9	2.0	1.4	1.3	0.2	1.0	1.3	23.6	27.4	27.4	35.3	45.5	45.9	63.4	76.6	77.2	109	129	202
19 Haití
20 Jamaica	4.0	1.8	1.8	5.6	2.6	4.6	0.3	0.5	1.2	4.6	8.7	12.6	60.4	56.9	53.4	75.2	71.0	74.9	1 918	2 773	3 192
21 Santa Lucía	1.3	1.1	0.7	1.8	1.3	1.2	1.3	1.0	1.3	17.9	22.3	21.7	40.8	42.1	45.6	63.8	68.6	71.0	272	306	350
22 Suriname	4.5	6.3	1.7	1.2	3.6	2.2	0.1	0.2	0.4	10.7	8.8	20.3	41.6	43.2	28.6	58.9	63.9	56.0	469	583	526
23 Trinidad y Tabago	5.3	4.3	3.2	8.8	3.3	27.1	0.3	0.5	0.8	6.9	3.1	3.8	46.7	56.5	39.2	68.1	68.1	74.3	1 262	1 723	3 307
CARICOM (9 países)	3.6	2.6	2.2	5.2	2.9	11.9	0.5	0.7	1.0	8.8	9.3	11.8	50.5	53.5	45.4	69.0	69.5	73.2	5 057	6 655	9 247
24 Canadá	0.7	0.5	0.6	0.7	0.6	0.6	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	65.7	69.2	67.8	67.7	70.7	69.3	115 937	163 859	239 522
25 Estados Unidos	2.0	1.5	1.4	3.1	2.3	2.5	0.5	0.8	1.0	0.5	0.3	0.3	24.0	27.3	29.3	30.9	33.0	35.3	516 442	768 667	1 255 420
26 México	2.4	1.1	1.2	0.8	0.7	0.5	0.3	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	68.5	76.4	75.3	72.7	78.6	77.9	29 556	72 399	190 267
TLCAN	1.8	1.3	1.3	2.6	1.9	2.0	0.5	0.7	0.8	0.4	0.3	0.3	33.3	37.6	4.0	39.2	42.4	44.9	661 935	1 004 925	1 685 209
27 Chile	16.0	18.0	26.0	7.2	5.1	5.9	0.0	0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	24.2	31.6	26.5	47.5	55.1	58.5	7 022	14 903	16 620
28 Panamá	2.3	2.0	1.5	15.8	10.8	11.1	5.0	5.5	6.3	1.1	0.5	1.3	37.2	44.7	41.4	62.0	64.2	62.3	1 484	2 502	3 515
ALCA (28 países)	2.6	2.9	2.5	2.8	2.4	2.5	0.5	0.7	0.9	0.5	0.3	0.3	33.2	37.1	39.2	40.5	44.3	46.2	728 523	1 158 507	1 861 177

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. CUCI Rev.1

Nota: Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no están disponibles.

a/ En millones de dólares corrientes.

b/ Sin información para 2000, el valor de la columna 2000 corresponde al dato de 1999, último disponible.

Cuadro 1A
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1984
(En miles de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1975		1980		1981		1982		1983		1984	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	6 679 477	56.4	8 059 159	49.2	18 649 160	44.7	48 399 405	48.2	52 164 235	53.8	49 389 362	54.5	46 784 684	49.7	48 610 942	48.5
Agrícolas	3 784 800	32.0	4 489 088	27.4	8 009 810	19.2	16 746 124	16.7	15 476 608	16.0	14 444 371	15.9	15 696 171	16.7	17 008 246	17.0
Mineros	839 937	7.1	1 444 167	8.8	2 586 289	6.2	5 295 635	5.3	5 123 263	5.3	4 311 766	4.8	4 035 306	4.3	3 799 444	3.8
Energéticos	2 054 740	17.4	2 125 903	13.0	8 053 061	19.3	26 357 647	26.3	31 564 364	32.6	30 633 225	33.8	27 053 206	28.8	27 803 252	27.7
Bienes industrializados	4 980 889	42.1	8 169 561	49.9	22 783 916	54.7	50 919 853	50.7	44 185 669	45.6	40 663 841	44.9	46 617 390	49.6	51 253 698	51.1
Tradicionales	2 464 481	20.8	4 004 562	24.4	11 903 568	28.6	21 774 129	21.7	17 629 769	18.2	14 229 994	15.7	15 471 660	16.4	16 198 697	16.1
Alimentos, bebidas y tabaco	2 124 445	17.9	3 233 910	19.7	9 472 694	22.7	15 352 406	15.3	11 379 548	11.7	8 794 161	9.7	9 585 895	10.2	9 445 357	9.4
Otros tradicionales	340 035	2.9	770 653	4.7	2 430 874	5.8	6 421 723	6.4	6 250 222	6.5	5 435 833	6.0	5 885 764	6.3	6 753 340	6.7
Con elevadas economías de escala	2 399 382	20.3	3 696 549	22.6	8 899 616	21.4	23 450 257	23.4	19 896 722	20.5	20 518 933	22.7	23 477 288	25.0	26 531 485	26.4
Duraderos	18 494	0.2	98 322	0.6	637 423	1.5	2 128 812	2.1	2 657 253	2.7	2 260 648	2.5	2 375 836	2.5	2 557 530	2.5
Difusores de progreso técnico	98 533	0.8	370 128	2.3	1 343 309	3.2	3 566 655	3.6	4 001 924	4.1	3 654 267	4.0	5 292 607	5.6	5 965 987	5.9
Otros bienes	177 561	1.5	155 373	0.9	244 871	0.6	1 025 625	1.0	549 480	0.6	531 157	0.6	670 796	0.7	458 869	0.5
Total	11 837 928	100.0	16 384 093	100.0	41 677 946	100.0	100 344 883	100.0	96 899 384	100.0	90 584 361	100.0	94 072 869	100.0	100 323 509	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	1 760 632	16.5	2 415 432	14.3	12 502 609	25.7	31 139 661	29.3	32 580 299	28.7	26 402 509	28.9	22 892 606	32.2	21 303 701	30.3
Agrícolas	924 519	8.7	1 213 279	7.2	3 223 483	6.6	7 448 060	7.0	7 720 812	6.8	5 615 833	6.2	5 994 011	8.4	5 742 911	8.2
Mineros	103 510	1.0	160 927	1.0	533 473	1.1	1 126 715	1.1	1 234 029	1.1	850 186	0.9	771 556	1.1	882 753	1.3
Energéticos	732 603	6.9	1 041 226	6.2	8 745 654	18.0	22 564 886	21.2	23 625 458	20.8	19 936 490	21.8	16 127 039	22.7	14 678 037	20.9
Bienes industrializados	8 652 392	81.1	14 197 444	83.9	36 026 999	74.0	74 542 820	70.1	80 164 136	70.6	64 285 606	70.4	47 518 655	66.8	48 586 495	69.0
Tradicionales	2 089 398	19.6	3 034 244	17.9	5 354 321	11.0	14 067 939	13.2	15 409 497	13.6	12 077 611	13.2	10 059 349	14.1	9 284 293	13.2
Alimentos, bebidas y tabaco	667 867	6.3	956 391	5.7	1 765 306	3.6	5 185 872	4.9	5 362 730	4.7	4 138 777	4.5	3 614 215	5.1	3 101 309	4.4
Otros tradicionales	1 421 531	13.3	2 077 853	12.3	3 589 015	7.4	8 882 067	8.4	10 046 766	8.9	7 938 833	8.7	6 445 135	9.1	6 182 984	8.8
Con elevadas economías de escala	2 644 533	24.8	4 304 102	25.4	13 375 776	27.5	24 760 070	23.3	24 615 292	21.7	21 191 244	23.2	15 971 505	22.5	17 252 240	24.5
Duraderos	1 128 353	10.6	1 648 769	9.7	3 983 093	8.2	9 768 422	9.2	11 330 774	10.0	7 551 145	8.3	4 971 937	7.0	5 378 509	7.6
Difusores de progreso técnico	2 790 108	26.2	5 210 329	30.8	13 313 810	27.3	25 946 389	24.4	28 808 573	25.4	23 465 606	25.7	16 515 864	23.2	16 671 454	23.7
Otros bienes	255 919	2.4	310 505	1.8	163 475	0.3	660 067	0.6	751 917	0.7	592 893	0.6	683 014	1.0	474 828	0.7
Total	10 668 943	100.0	16 923 381	100.0	48 693 083	100.0	106 342 547	100.0	113 496 352	100.0	91 281 008	100.0	71 094 276	100.0	70 365 024	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1A (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1985-1992
 (En miles de dólares y porcentajes)

	1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	45 924 832	47.0	33 064 725	41.3	35 974 099	41.1	35 649 410	35.1	38 895 540	35.4	52 093 682	43.0	44 269 454	37.1	43 746 507	30.2
Agrícolas	17 326 528	17.7	17 649 296	22.1	15 581 582	17.8	17 414 283	17.1	16 815 115	15.3	18 175 660	15.0	19 114 011	16.0	19 299 055	13.3
Mineros	4 034 151	4.1	3 479 599	4.4	3 883 459	4.4	4 913 896	4.8	5 522 551	5.0	5 752 366	4.7	6 085 591	5.1	5 657 105	3.9
Energéticos	24 564 154	25.1	11 935 830	14.9	16 509 058	18.8	13 321 230	13.1	16 557 874	15.1	28 165 656	23.2	19 069 852	16.0	18 790 348	13.0
Bienes industrializados	51 418 346	52.6	46 622 511	58.3	51 149 550	58.4	65 447 959	64.4	70 142 496	63.9	68 346 629	56.4	74 096 017	62.1	100 293 565	69.3
Tradicionales	15 007 152	15.3	16 567 422	20.7	17 482 413	20.0	21 984 710	21.6	22 493 835	20.5	23 437 044	19.3	24 290 084	20.4	32 436 475	22.4
Alimentos, bebidas y tabaco	8 431 167	8.6	9 191 569	11.5	9 387 569	10.7	12 023 963	11.8	11 869 278	10.8	12 491 603	10.3	12 223 758	10.2	13 976 251	9.7
Otros tradicionales	6 575 985	6.7	7 375 853	9.2	8 094 844	9.2	9 960 747	9.8	10 624 557	9.7	10 945 441	9.0	12 066 326	10.1	18 460 224	12.7
Con elevadas economías de escala	26 878 313	27.5	19 156 473	24.0	22 376 861	25.5	30 245 159	29.7	32 899 290	30.0	29 892 430	24.7	32 930 869	27.6	34 245 185	23.6
Duraderos	2 877 223	2.9	3 439 829	4.3	4 949 557	5.6	5 338 900	5.2	5 369 756	4.9	5 995 689	4.9	7 369 101	6.2	13 188 159	9.1
Difusores de progreso técnico	6 655 659	6.8	7 458 787	9.3	6 340 718	7.2	7 879 190	7.7	9 379 615	8.5	9 021 467	7.4	9 505 963	8.0	20 423 745	14.1
Otros bienes	427 776	0.4	295 182	0.4	495 620	0.6	601 966	0.6	682 452	0.6	789 885	0.7	965 318	0.8	785 669	0.5
Total	97 770 954	100.0	79 982 418	100.0	87 619 269	100.0	101 699 335	100.0	109 720 488	100.0	121 230 197	100.0	119 330 788	100.0	144 825 742	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	17 999 756	26.1	13 485 948	19.7	14 278 734	19.9	14 120 558	17.2	16 012 759	17.4	15 331 773	16.0	15 440 418	13.4	16 673 376	10.8
Agrícolas	4 933 859	7.2	4 475 896	6.5	4 445 451	6.2	5 341 583	6.5	5 946 545	6.5	5 444 309	5.7	6 222 491	5.4	7 603 650	4.9
Mineros	1 183 417	1.7	1 094 855	1.6	1 186 169	1.7	1 389 647	1.7	1 505 896	1.6	1 402 184	1.5	1 391 929	1.2	1 260 154	0.8
Energéticos	11 882 481	17.3	7 915 198	11.6	8 647 114	12.0	7 389 329	9.0	8 560 318	9.3	8 485 280	8.8	7 825 999	6.8	7 809 571	5.0
Bienes industrializados	50 399 462	73.2	54 502 786	79.8	57 170 399	79.6	66 152 806	80.7	74 172 076	80.6	80 119 393	83.4	93 522 149	80.9	137 423 951	88.6
Tradicionales	8 968 656	13.0	9 981 163	14.6	9 524 788	13.3	11 247 435	13.7	14 660 595	15.9	15 846 634	16.5	19 928 975	17.2	30 334 252	19.6
Alimentos, bebidas y tabaco	2 859 975	4.2	3 651 092	5.3	3 311 561	4.6	4 070 243	5.0	5 684 818	6.2	5 995 127	6.2	6 698 979	5.8	7 960 915	5.1
Otros tradicionales	6 108 681	8.9	6 330 071	9.3	6 213 227	8.7	7 177 193	8.8	8 975 777	9.8	9 851 508	10.3	13 229 997	11.4	22 373 338	14.4
Con elevadas economías de escala	17 758 492	25.8	17 794 685	26.0	20 018 626	27.9	23 051 380	28.1	25 834 501	28.1	25 023 321	26.1	29 676 319	25.7	34 269 471	22.1
Duraderos	5 171 547	7.5	5 700 044	8.3	6 318 270	8.8	7 317 788	8.9	6 794 291	7.4	9 679 275	10.1	9 801 518	8.5	22 605 728	14.6
Difusores de progreso técnico	18 500 766	26.9	21 026 894	30.8	21 308 715	29.7	24 536 203	29.9	26 882 689	29.2	29 570 163	30.8	34 115 336	29.5	50 214 499	32.4
Otros bienes	467 610	0.7	352 412	0.5	371 779	0.5	1 690 599	2.1	1 825 836	2.0	574 603	0.6	6 681 020	5.8	925 518	0.6
Total	68 866 827	100.0	68 341 146	100.0	71 820 912	100.0	81 963 964	100.0	92 010 671	100.0	96 025 768	100.0	115 643 587	100.0	155 022 844	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1A (conclusión)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1993-2000
 (En miles de dólares y porcentajes)

	1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	42 631 898	27.6	49 795 038	27.8	58 546 105	26.7	68 357 219	27.8	73 018 884	26.5	61 128 567	23.0	64 363 875	22.7	82 590 546	24.2
Agrícolas	19 670 721	12.7	24 524 537	13.7	28 173 054	12.9	29 060 435	11.8	34 155 584	12.4	32 781 132	12.3	28 857 549	10.2	28 514 917	8.3
Mineros	5 042 700	3.3	5 977 285	3.3	7 708 357	3.5	7 458 743	3.0	8 246 765	3.0	7 931 545	3.0	7 356 427	2.6	8 608 796	2.5
Energéticos	17 918 477	11.6	19 293 216	10.8	22 664 694	10.3	31 838 041	12.9	30 616 535	11.1	20 415 890	7.7	28 149 900	9.9	45 466 833	13.3
Bienes industrializados	111 237 265	72.0	128 210 220	71.5	158 857 426	72.5	173 349 585	70.4	197 198 253	71.5	203 594 680	76.5	217 796 866	76.7	257 079 594	75.2
Tradicionales	36 817 543	23.8	41 067 572	22.9	48 410 045	22.1	54 106 766	22.0	61 362 354	22.3	60 090 351	22.6	61 328 989	21.6	67 286 348	19.7
Alimentos, bebidas y tabaco	14 704 471	9.5	16 847 569	9.4	20 529 634	9.4	23 997 910	9.8	25 151 008	9.1	23 304 683	8.8	22 242 135	7.8	22 673 042	6.6
Otros tradicionales	22 113 072	14.3	24 220 003	13.5	27 880 411	12.7	30 108 856	12.2	36 211 346	13.1	36 785 668	13.8	39 086 855	13.8	44 613 306	13.1
Con elevadas economías de escala	34 349 401	22.2	38 784 947	21.6	51 664 586	23.6	49 615 446	20.2	52 388 643	19.0	48 483 236	18.2	49 068 465	17.3	59 978 221	17.5
Duraderos	16 126 281	10.4	19 373 936	10.8	23 832 985	10.9	29 055 966	11.8	34 220 950	12.4	37 985 707	14.3	39 543 185	13.9	46 534 435	13.6
Difusores de progreso técnico	23 944 040	15.5	28 983 765	16.2	34 949 810	15.9	40 571 407	16.5	49 226 306	17.9	57 035 386	21.4	67 856 227	23.9	83 280 589	24.4
Otros bienes	710 173	0.5	1 338 364	0.7	1 726 928	0.8	4 423 020	1.8	5 411 874	2.0	1 299 739	0.5	1 766 085	0.6	2 178 302	0.6
Total	154 579 336	100.0	179 343 621	100.0	219 130 459	100.0	246 129 824	100.0	275 629 010	100.0	266 022 985	100.0	283 926 826	100.0	341 848 442	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	15 273 632	9.0	17 040 972	8.5	19 614 234	8.7	25 757 899	10.2	26 248 761	8.6	23 592 744	7.5	22 239 673	7.3	28 316 461	7.8
Agrícolas	7 879 825	4.6	9 599 351	4.8	10 325 236	4.6	14 368 907	5.7	14 374 617	4.7	14 361 644	4.5	12 252 598	4.0	13 001 445	3.6
Mineros	1 146 702	0.7	1 344 703	0.7	1 803 975	0.8	1 798 268	0.7	2 043 781	0.7	1 721 263	0.5	1 524 766	0.5	1 905 491	0.5
Energéticos	6 247 106	3.7	6 096 918	3.0	7 485 023	3.3	9 590 725	3.8	9 830 363	3.2	7 509 837	2.4	8 462 309	2.8	13 409 525	3.7
Bienes industrializados	153 417 588	90.3	174 623 718	86.9	200 194 968	88.5	222 263 021	88.4	273 635 166	89.8	287 369 522	91.0	276 301 150	90.9	328 878 001	90.7
Tradicionales	34 371 112	20.2	41 136 459	20.5	45 371 633	20.1	49 807 494	19.8	60 129 085	19.7	63 341 307	20.0	62 625 526	20.6	73 720 213	20.3
Alimentos, bebidas y tabaco	8 829 490	5.2	10 709 480	5.3	11 622 384	5.1	12 241 750	4.9	13 400 165	4.4	14 023 519	4.4	12 607 271	4.1	13 202 991	3.6
Otros tradicionales	25 541 622	15.0	30 426 979	15.1	33 749 249	14.9	37 565 744	14.9	46 728 920	15.3	49 317 788	15.6	50 018 255	16.5	60 517 223	16.7
Con elevadas economías de escala	37 414 667	22.0	43 045 944	21.4	53 555 213	23.7	56 625 447	22.5	67 154 271	22.0	67 045 088	21.2	62 724 146	20.6	76 040 953	21.0
Duraderos	25 604 931	15.1	23 609 667	11.7	26 668 408	11.8	28 290 625	11.3	36 669 269	12.0	38 481 930	12.2	31 889 776	10.5	39 857 806	11.0
Difusores de progreso técnico	56 026 878	33.0	66 831 647	33.2	74 599 714	33.0	87 539 456	34.8	109 682 541	36.0	118 501 198	37.5	119 061 702	39.2	139 259 028	38.4
Otros bienes	1 149 653	0.7	9 348 921	4.7	6 458 005	2.9	3 396 581	1.4	4 919 790	1.6	4 984 611	1.6	5 440 079	1.8	5 315 346	1.5
Total	169 840 873	100.0	201 013 611	100.0	226 267 207	100.0	251 417 501	100.0	304 803 717	100.0	315 946 877	100.0	303 980 901	100.0	362 509 808	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1990
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,739,336	28.1	23,333,593	48.9	3,361,623	48.2	12,938,622	44.4	1,582,594	27.7	6,137,915	41.2	52,093,682	43.0
Agrícolas	1,709,292	10.1	6,164,468	12.9	986,594	14.1	6,598,470	22.7	780,978	13.7	1,935,859	13.0	18,175,660	15.0
Mineros	544,406	3.2	900,570	1.9	1,186,822	17.0	2,066,893	7.1	504,462	8.8	549,213	3.7	5,752,366	4.7
Energéticos	2,485,638	14.8	16,268,556	34.1	1,188,206	17.0	4,273,259	14.7	297,155	5.2	3,652,843	24.5	28,165,656	23.2
Bienes industrializados	12,056,468	71.6	24,171,303	50.7	3,600,184	51.6	16,143,768	55.5	4,131,604	72.2	8,243,302	55.4	68,346,629	56.4
Tradicionales	3,875,590	23.0	7,416,567	15.5	774,922	11.1	7,259,854	24.9	806,797	14.1	3,303,314	22.2	23,437,044	19.3
Alimentos, bebidas y tabaco	1,732,385	10.3	2,797,036	5.9	420,775	6.0	4,827,878	16.6	424,592	7.4	2,288,938	15.4	12,491,603	10.3
Otros tradicionales	2,143,204	12.7	4,619,531	9.7	354,147	5.1	2,431,977	8.4	382,205	6.7	1,014,377	6.8	10,945,441	9.0
Con elevadas economías de escala	5,081,296	30.2	8,071,777	16.9	2,713,348	38.9	6,920,709	23.8	2,971,503	52.0	4,133,798	27.8	29,892,430	24.7
Duraderos	1,131,146	6.7	3,813,002	8.0	5,847	0.1	708,532	2.4	77,619	1.4	259,542	1.7	5,995,689	4.9
Difusores de progreso técnico	1,968,437	11.7	4,869,957	10.2	106,068	1.5	1,254,673	4.3	275,685	4.8	546,648	3.7	9,021,467	7.4
Otros bienes	46,383	0.3	190,713	0.4	16,458	0.2	29,924	0.1	4,564	0.1	501,844	3.4	789,885	0.7
Total	16,842,187	100.0	47,695,610	100.0	6,978,265	100.0	29,112,314	100.0	5,718,761	100.0	14,883,060	100.0	121,230,197	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1990
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	3,727,847	23.0	3,921,718	10.2	52,699	0.9	343,928	1.8	601,806	16.2	6,683,776	53.0	15,331,773	16.0
Agrícolas	1,385,912	8.5	2,899,916	7.5	11,708	0.2	272,105	1.4	292,200	7.9	582,469	4.6	5,444,309	5.7
Mineros	613,017	3.8	380,322	1.0	5,641	0.1	50,159	0.3	58,769	1.6	294,276	2.3	1,402,184	1.5
Energéticos	1,728,918	10.6	641,480	1.7	35,351	0.6	21,664	0.1	250,837	6.7	5,807,031	46.1	8,485,280	8.8
Bienes industrializados	12,481,172	76.9	34,395,561	89.1	5,555,605	98.0	18,762,879	97.8	3,101,054	83.4	5,823,122	46.2	80,119,393	83.4
Tradicionales	3,654,558	22.5	6,377,960	16.5	301,732	5.3	3,149,163	16.4	1,452,485	39.1	910,737	7.2	15,846,634	16.5
Alimentos, bebidas y tabaco	1,916,786	11.8	1,863,562	4.8	12,505	0.2	1,401,616	7.3	453,593	12.2	347,066	2.8	5,995,127	6.2
Otros tradicionales	1,737,771	10.7	4,514,398	11.7	289,227	5.1	1,747,548	9.1	998,893	26.9	563,672	4.5	9,851,508	10.3
Con elevadas economías de escala	5,813,222	35.8	10,487,692	27.2	715,798	12.6	5,185,428	27.0	415,497	11.2	2,405,684	19.1	25,023,321	26.1
Duraderos	1,006,320	6.2	4,209,249	10.9	2,051,435	36.2	1,523,719	7.9	470,085	12.6	418,467	3.3	9,679,275	10.1
Difusores de progreso técnico	2,007,072	12.4	13,320,660	34.5	2,486,641	43.9	8,904,569	46.4	762,988	20.5	2,088,233	16.6	29,570,163	30.8
Otros bienes	30,899	0.2	307,251	0.8	58,436	1.0	70,658	0.4	14,462	0.4	92,897	0.7	574,603	0.6
Total	16,239,917	100.0	38,624,530	100.0	5,666,741	100.0	19,177,464	100.0	3,717,322	100.0	12,599,795	100.0	96,025,768	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1991
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,238,154	21.8	18,831,135	42.9	3,368,989	47.0	12,483,048	44.1	1,797,889	27.6	3,550,239	25.4	44,269,454	37.1
Agrícolas	1,851,520	9.5	6,758,936	15.4	1,066,921	14.9	7,227,093	25.5	788,837	12.1	1,420,705	10.2	19,114,011	16.0
Mineros	491,105	2.5	756,628	1.7	1,406,075	19.6	2,192,979	7.7	700,171	10.8	538,633	3.9	6,085,591	5.1
Energéticos	1,895,529	9.7	11,315,572	25.8	895,993	12.5	3,062,976	10.8	308,881	4.7	1,590,901	11.4	19,069,852	16.0
Bienes industrializados	15,137,969	77.8	24,791,270	56.5	3,793,649	53.0	15,834,839	55.9	4,702,772	72.3	9,835,519	70.4	74,096,017	62.1
Tradicionales	4,526,030	23.3	7,307,707	16.6	913,497	12.8	7,364,294	26.0	1,186,552	18.2	2,992,004	21.4	24,290,084	20.4
Alimentos, bebidas y tabaco	1,764,645	9.1	2,359,693	5.4	512,667	7.2	4,935,926	17.4	708,903	10.9	1,941,924	13.9	12,223,758	10.2
Otros tradicionales	2,761,385	14.2	4,948,014	11.3	400,830	5.6	2,428,368	8.6	477,649	7.3	1,050,080	7.5	12,066,326	10.1
Con elevadas economías de escala	6,642,290	34.1	9,107,702	20.7	2,590,158	36.2	6,260,866	22.1	3,156,713	48.5	5,173,141	37.0	32,930,869	27.6
Duraderos	1,512,980	7.8	4,125,394	9.4	129,694	1.8	605,687	2.1	59,935	0.9	935,412	6.7	7,369,101	6.2
Difusores de progreso técnico	2,456,668	12.6	4,250,467	9.7	160,301	2.2	1,603,993	5.7	299,573	4.6	734,962	5.3	9,505,963	8.0
Otros bienes	76,751	0.4	284,458	0.6	1,080	0.0	20,015	0.1	4,626	0.1	578,388	4.1	965,318	0.8
Total	19,452,873	100.0	43,906,862	100.0	7,163,718	100.0	28,337,902	100.0	6,505,288	100.0	13,964,146	100.0	119,330,788	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1991
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,542,100	23.2	4,146,749	8.3	98,179	1.5	464,484	2.1	627,026	12.1	5,561,879	45.0	15,440,418	13.4
Agrícolas	1,860,168	9.5	2,940,917	5.9	8,750	0.1	368,203	1.7	302,367	5.8	742,086	6.0	6,222,491	5.4
Mineros	573,188	2.9	412,228	0.8	4,577	0.1	67,906	0.3	28,936	0.6	305,094	2.5	1,391,929	1.2
Energéticos	2,108,744	10.8	793,605	1.6	84,852	1.3	28,375	0.1	295,723	5.7	4,514,700	36.5	7,825,999	6.8
Bienes industrializados	14,806,714	75.7	41,050,698	82.3	6,147,165	90.9	20,556,663	93.9	4,518,765	87.3	6,442,144	52.1	93,522,149	80.9
Tradicionales	3,986,050	20.4	8,778,519	17.6	349,106	5.2	3,516,871	16.1	2,054,634	39.7	1,243,795	10.1	19,928,975	17.2
Alimentos, bebidas y tabaco	1,606,403	8.2	2,786,272	5.6	17,433	0.3	1,331,577	6.1	369,788	7.1	587,507	4.8	6,698,979	5.8
Otros tradicionales	2,379,648	12.2	5,992,248	12.0	331,673	4.9	2,185,294	10.0	1,684,846	32.5	656,288	5.3	13,229,997	11.4
Con elevadas economías de escala	6,894,901	35.3	12,874,093	25.8	699,844	10.3	6,011,601	27.5	469,268	9.1	2,726,612	22.1	29,676,319	25.7
Duraderos	1,470,495	7.5	3,472,757	7.0	2,354,707	34.8	1,218,771	5.6	854,591	16.5	430,198	3.5	9,801,518	8.5
Difusores de progreso técnico	2,455,268	12.6	15,925,329	31.9	2,743,508	40.6	9,809,420	44.8	1,140,273	22.0	2,041,538	16.5	34,115,336	29.5
Otros bienes	200,242	1.0	4,699,296	9.4	520,022	7.7	872,418	4.0	30,751	0.6	358,292	2.9	6,681,020	5.8
Total	19,549,056	100.0	49,896,743	100.0	6,765,367	100.0	21,893,564	100.0	5,176,542	139.1	12,362,314	100.0	115,643,587	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1992
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	5,002,073	20.3	18,241,910	28.1	2,929,197	46.4	12,245,240	42.8	1,562,099	22.7	3,765,990	28.2	43,746,507	30.2
Agrícolas	2,177,485	8.8	6,903,741	10.6	1,020,319	16.1	7,089,331	24.8	568,976	8.3	1,539,202	11.5	19,299,055	13.3
Mineros	510,457	2.1	551,707	0.8	1,308,572	20.7	2,167,228	7.6	591,123	8.6	528,018	3.9	5,657,105	3.9
Energéticos	2,314,131	9.4	10,786,461	16.6	600,306	9.5	2,988,681	10.4	402,000	5.9	1,698,769	12.7	18,790,348	13.0
Bienes industrializados	19,581,650	79.5	46,564,840	71.6	3,388,452	53.6	16,350,468	57.2	5,298,817	77.1	9,109,338	68.1	100,293,565	69.3
Tradicionales	5,499,955	22.3	13,185,262	20.3	1,048,345	16.6	7,922,541	27.7	1,422,594	20.7	3,357,779	25.1	32,436,475	22.4
Alimentos, bebidas y tabaco	2,082,114	8.5	2,649,062	4.1	644,476	10.2	5,475,662	19.1	872,760	12.7	2,252,178	16.8	13,976,251	9.7
Otros tradicionales	3,417,842	13.9	10,536,200	16.2	403,869	6.4	2,446,880	8.6	549,834	8.0	1,105,601	8.3	18,460,224	12.7
Con elevadas economías de escala	7,905,380	32.1	10,319,325	15.9	2,073,985	32.8	6,090,627	21.3	3,481,988	50.7	4,373,880	32.7	34,245,185	23.6
Duraderos	2,889,152	11.7	8,687,761	13.4	144,394	2.3	677,050	2.4	44,046	0.6	745,756	5.6	13,188,159	9.1
Difusores de progreso técnico	3,287,163	13.3	14,372,492	22.1	121,728	1.9	1,660,251	5.8	350,188	5.1	631,923	4.7	20,423,745	14.1
Otros bienes	48,502	0.2	222,183	0.3	578	0.0	11,441	0.0	8,443	0.1	494,521	3.7	785,669	0.5
Total	24,632,225	100.0	65,028,933	100.0	6,318,227	100.0	28,607,149	100.0	6,869,359	100.0	13,369,848	100.0	144,825,742	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1992
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,974,590	19.7	4,948,206	6.7	85,982	0.9	497,071	1.9	595,899	8.6	5,571,627	43.1	16,673,376	10.8
Agrícolas	2,274,844	9.0	3,658,391	4.9	7,945	0.1	409,489	1.6	293,557	4.2	959,424	7.4	7,603,650	4.9
Mineros	592,453	2.3	338,848	0.5	3,768	0.0	64,064	0.2	27,027	0.4	233,994	1.8	1,260,154	0.8
Energéticos	2,107,292	8.4	950,967	1.3	74,270	0.8	23,518	0.1	275,315	4.0	4,378,210	33.9	7,809,571	5.0
Bienes industrializados	20,209,510	80.1	68,983,674	92.9	9,000,825	96.4	25,719,508	97.7	6,331,536	91.1	7,178,898	55.6	137,423,951	88.6
Tradicionales	5,381,486	21.3	15,705,160	21.1	467,179	5.0	4,579,016	17.4	2,772,422	39.9	1,428,990	11.1	30,334,252	19.6
Alimentos, bebidas y tabaco	1,965,721	7.8	3,245,625	4.4	22,467	0.2	1,714,874	6.5	440,817	6.3	571,411	4.4	7,960,915	5.1
Otros tradicionales	3,415,765	13.5	12,459,535	16.8	444,711	4.8	2,864,143	10.9	2,331,606	33.6	857,579	6.6	22,373,338	14.4
Con elevadas economías de escala	8,125,378	32.2	15,255,203	20.5	849,498	9.1	6,354,313	24.1	542,570	7.8	3,142,509	24.3	34,269,471	22.1
Duraderos	3,421,701	13.6	10,905,330	14.7	3,949,396	42.3	2,342,201	8.9	1,503,578	21.6	483,523	3.7	22,605,728	14.6
Difusores de progreso técnico	3,280,945	13.0	27,117,982	36.5	3,734,752	40.0	12,443,977	47.3	1,512,966	21.8	2,123,876	16.4	50,214,499	32.4
Otros bienes	34,721	0.1	357,245	0.5	245,861	2.6	100,973	0.4	21,229	0.3	165,489	1.3	925,518	0.6
Total	25,218,820	100.0	74,289,125	100.0	9,332,668	100.0	26,317,552	100.0	6,948,665	100.0	12,916,014	100.0	155,022,844	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1993
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,981,612	16.9	19,314,255	26.6	2,765,176	46.0	10,551,053	40.9	1,585,488	21.3	3,434,316	26.1	42,631,898	27.6
Agrícolas	2,418,632	8.2	7,363,080	10.1	1,105,174	18.4	6,802,502	26.4	569,598	7.6	1,411,736	10.7	19,670,721	12.7
Mineros	526,394	1.8	486,083	0.7	1,194,439	19.9	1,639,484	6.4	673,185	9.0	523,115	4.0	5,042,700	3.3
Energéticos	2,036,586	6.9	11,465,092	15.8	465,563	7.7	2,109,067	8.2	342,705	4.6	1,499,464	11.4	17,918,477	11.6
Bienes industrializados	24,385,179	82.8	53,245,639	73.2	3,242,319	53.9	15,184,389	58.8	5,864,836	78.7	9,314,904	70.8	111,237,265	72.0
Tradicionales	7,295,202	24.8	15,573,187	21.4	1,049,791	17.5	8,038,419	31.1	1,408,361	18.9	3,452,583	26.2	36,817,543	23.8
Alimentos, bebidas y tabaco	2,694,744	9.2	2,753,573	3.8	580,569	9.7	5,495,058	21.3	714,881	9.6	2,465,646	18.7	14,704,471	9.5
Otros tradicionales	4,600,457	15.6	12,819,615	17.6	469,222	7.8	2,543,361	9.9	693,481	9.3	986,937	7.5	22,113,072	14.3
Con elevadas economías de escala	9,089,654	30.9	10,353,855	14.2	1,899,581	31.6	5,184,684	20.1	3,974,264	53.3	3,847,364	29.2	34,349,401	22.2
Duraderos	3,892,666	13.2	10,378,012	14.3	183,340	3.0	523,780	2.0	54,397	0.7	1,094,088	8.3	16,126,281	10.4
Difusores de progreso técnico	4,107,658	14.0	16,940,585	23.3	109,607	1.8	1,437,506	5.6	427,814	5.7	920,870	7.0	23,944,040	15.5
Otros bienes	77,919	0.3	135,896	0.2	6,795	0.1	72,851	0.3	4,152	0.1	412,560	3.1	710,173	0.5
Total	29,444,710	100.0	72,695,789	100.0	6,014,290	100.0	25,808,292	100.0	7,454,476	100.0	13,161,780	100.0	154,579,336	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1993
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,571,839	16.1	4,698,724	5.9	49,772	0.5	620,872	2.1	752,738	8.5	4,579,688	33.4	15,273,632	9.0
Agrícolas	2,035,045	7.2	3,687,148	4.6	7,606	0.1	527,107	1.8	355,706	4.0	1,267,212	9.2	7,879,825	4.6
Mineros	520,912	1.8	275,457	0.3	2,362	0.0	70,789	0.2	48,355	0.5	228,827	1.7	1,146,702	0.7
Energéticos	2,015,881	7.1	736,119	0.9	39,804	0.4	22,976	0.1	348,677	3.9	3,083,648	22.5	6,247,106	3.7
Bienes industrializados	23,705,966	83.6	74,756,995	93.9	9,811,109	94.1	28,151,038	97.4	8,091,009	91.4	8,901,471	64.9	153,417,588	90.3
Tradicionales	6,709,764	23.7	17,321,412	21.8	494,668	4.7	4,806,510	16.6	3,393,320	38.3	1,645,438	12.0	34,371,112	20.2
Alimentos, bebidas y tabaco	2,694,759	9.5	3,326,501	4.2	11,981	0.1	1,586,447	5.5	494,805	5.6	714,997	5.2	8,829,490	5.2
Otros tradicionales	4,015,005	14.2	13,994,911	17.6	482,688	4.6	3,220,064	11.1	2,898,515	32.7	930,440	6.8	25,541,622	15.0
Con elevadas economías de escala	8,818,983	31.1	16,127,436	20.3	867,089	8.3	6,922,627	24.0	599,963	6.8	4,078,569	29.7	37,414,667	22.0
Duraderos	4,277,508	15.1	11,082,619	13.9	4,491,031	43.1	2,998,441	10.4	1,957,710	22.1	797,622	5.8	25,604,931	15.1
Difusores de progreso técnico	3,899,711	13.8	30,225,528	38.0	3,958,320	38.0	13,423,459	46.5	2,140,017	24.2	2,379,843	17.4	56,026,878	33.0
Otros bienes	76,472	0.3	143,190	0.2	565,132	5.4	125,888	0.4	7,166	0.1	231,806	1.7	1,149,653	0.7
Total	28,354,276	100.0	79,598,908	100.0	10,426,013	100.0	28,897,797	100.0	8,850,914	100.0	13,712,965	100.0	169,840,873	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1994
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	6,364,995	18.1	21,246,849	25.4	3,361,625	46.6	13,104,834	43.3	1,994,000	22.6	3,722,735	26.4	49,795,038	27.8
Agrícolas	3,070,711	8.7	8,113,252	9.7	1,616,188	22.4	9,147,914	30.2	988,091	11.2	1,588,381	11.3	24,524,537	13.7
Mineros	693,070	2.0	624,080	0.7	1,278,903	17.7	1,928,525	6.4	698,613	7.9	754,094	5.3	5,977,285	3.3
Energéticos	2,601,214	7.4	12,509,517	14.9	466,534	6.5	2,028,395	6.7	307,296	3.5	1,380,260	9.8	19,293,216	10.8
Bienes industrializados	28,669,674	81.4	62,060,531	74.1	3,826,889	53.1	17,059,105	56.3	6,794,030	77.1	9,799,990	69.5	128,210,220	71.5
Tradicionales	8,437,009	24.0	16,846,849	20.1	1,216,592	16.9	9,141,672	30.2	1,793,862	20.4	3,631,587	25.7	41,067,572	22.9
Alimentos, bebidas y tabaco	3,491,707	9.9	2,767,255	3.3	702,499	9.7	6,279,918	20.7	991,583	11.3	2,614,607	18.5	16,847,569	9.4
Otros tradicionales	4,945,302	14.0	14,079,593	16.8	514,094	7.1	2,861,754	9.4	802,280	9.1	1,016,980	7.2	24,220,003	13.5
Con elevadas economías de escala	11,304,863	32.1	11,324,234	13.5	2,381,791	33.0	5,565,737	18.4	4,457,664	50.6	3,750,659	26.6	38,784,947	21.6
Duraderos	4,479,567	12.7	12,638,216	15.1	117,371	1.6	658,137	2.2	98,617	1.1	1,382,028	9.8	19,373,936	10.8
Difusores de progreso técnico	4,448,235	12.6	21,251,233	25.4	111,135	1.5	1,693,559	5.6	443,887	5.0	1,035,715	7.3	28,983,765	16.2
Otros bienes	167,464	0.5	410,682	0.5	23,820	0.3	130,458	0.4	23,898	0.3	582,042	4.1	1,338,364	0.7
Total	35,202,134	100.0	83,718,062	100.0	7,212,335	100.0	30,294,396	100.0	8,811,928	100.0	14,104,766	100.0	179,343,621	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1994
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	5,814,004	16.9	5,339,256	6.0	52,590	0.4	644,358	1.8	923,024	7.2	4,267,739	27.3	17,040,972	8.5
Agrícolas	2,785,667	8.1	4,411,015	4.9	13,235	0.1	515,898	1.4	511,368	4.0	1,362,169	8.7	9,599,351	4.8
Mineros	616,747	1.8	281,129	0.3	1,651	0.0	79,245	0.2	66,071	0.5	299,860	1.9	1,344,703	0.7
Energéticos	2,411,591	7.0	647,112	0.7	37,705	0.3	49,215	0.1	345,585	2.7	2,605,711	16.7	6,096,918	3.0
Bienes industrializados	28,394,679	82.3	78,524,640	88.0	10,318,822	83.3	34,680,418	95.2	11,841,980	92.2	10,863,179	69.6	174,623,718	86.9
Tradicionales	8,309,102	24.1	19,725,141	22.1	708,463	5.7	5,720,033	15.7	4,690,195	36.5	1,983,525	12.7	41,136,459	20.5
Alimentos, bebidas y tabaco	3,696,987	10.7	3,769,057	4.2	12,313	0.1	1,773,678	4.9	657,387	5.1	800,058	5.1	10,709,480	5.3
Otros tradicionales	4,612,115	13.4	15,956,084	17.9	696,151	5.6	3,946,355	10.8	4,032,808	31.4	1,183,467	7.6	30,426,979	15.1
Con elevadas economías de escala	10,756,329	31.2	17,454,193	19.6	1,009,158	8.1	8,132,158	22.3	839,343	6.5	4,854,765	31.1	43,045,944	21.4
Duraderos	4,905,449	14.2	7,653,584	8.6	3,575,135	28.8	4,028,056	11.1	2,658,621	20.7	788,821	5.1	23,609,667	11.7
Difusores de progreso técnico	4,423,800	12.8	33,691,721	37.8	5,026,066	40.6	16,800,171	46.1	3,653,821	28.5	3,236,068	20.7	66,831,647	33.2
Otros bienes	295,365	0.9	5,365,983	6.0	2,022,085	16.3	1,109,050	3.0	77,158	0.6	479,281	3.1	9,348,921	4.7
Total	34,504,048	100.0	89,229,878	100.0	12,393,497	100.0	36,433,826	100.0	12,842,162	100.0	15,610,199	100.0	201,013,611	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1995
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	7,786,657	18.1	25,600,280	25.2	3,941,071	44.4	13,761,632	39.2	2,568,602	21.2	4,887,863	26.3	58,546,105	26.7
Agrícolas	3,766,103	8.8	9,701,197	9.5	1,703,437	19.2	9,555,234	27.2	1,308,776	10.8	2,138,307	11.5	28,173,054	12.9
Mineros	930,560	2.2	701,536	0.7	1,773,395	20.0	2,287,702	6.5	917,410	7.6	1,097,754	5.9	7,708,357	3.5
Energéticos	3,089,994	7.2	15,197,547	15.0	464,239	5.2	1,918,696	5.5	342,415	2.8	1,651,802	8.9	22,664,694	10.3
Bienes industrializados	34,870,961	81.3	75,497,738	74.3	4,918,385	55.4	21,110,225	60.2	9,519,102	78.6	12,941,015	69.7	158,857,426	72.5
Tradicionales	10,386,811	24.2	18,840,082	18.5	1,643,902	18.5	9,695,991	27.6	2,939,578	24.3	4,903,681	26.4	48,410,045	22.1
Alimentos, bebidas y tabaco	4,437,191	10.3	3,052,555	3.0	998,467	11.3	6,570,601	18.7	1,711,360	14.1	3,759,460	20.3	20,529,634	9.4
Otros tradicionales	5,949,620	13.9	15,787,527	15.5	645,436	7.3	3,125,390	8.9	1,228,217	10.1	1,144,221	6.2	27,880,411	12.7
Con elevadas economías de escala	14,484,060	33.8	14,157,989	13.9	3,090,231	34.8	8,823,785	25.2	5,702,915	47.1	5,405,606	29.1	51,664,586	23.6
Duraderos	4,685,370	10.9	16,847,186	16.6	39,449	0.4	653,599	1.9	164,785	1.4	1,442,597	7.8	23,832,985	10.9
Difusores de progreso técnico	5,314,721	12.4	25,652,481	25.2	144,803	1.6	1,936,850	5.5	711,824	5.9	1,189,131	6.4	34,949,810	15.9
Otros bienes	245,703	0.6	515,793	0.5	13,753	0.2	200,354	0.6	19,928	0.2	731,396	3.9	1,726,928	0.8
Total	42,903,322	100.0	101,613,811	100.0	8,873,210	100.0	35,072,211	100.0	12,107,632	100.0	18,560,274	100.0	219,130,459	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1995
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	7,437,334	17.9	5,752,051	5.9	58,958	0.5	700,410	1.7	1,108,046	7.2	4,557,435	25.5	19,614,234	8.7
Agrícolas	3,354,645	8.1	4,403,866	4.5	10,791	0.1	527,718	1.3	584,844	3.8	1,443,372	8.1	10,325,236	4.6
Mineros	863,783	2.1	384,211	0.4	5,241	0.0	107,966	0.3	80,767	0.5	362,006	2.0	1,803,975	0.8
Energéticos	3,218,906	7.7	963,974	1.0	42,926	0.3	64,725	0.2	442,435	2.9	2,752,057	15.4	7,485,023	3.3
Bienes industrializados	33,980,745	81.7	88,226,769	90.4	11,092,075	88.9	39,845,533	96.7	14,207,789	91.9	12,842,057	71.9	200,194,968	88.5
Tradicionales	10,585,757	25.4	20,670,375	21.2	705,971	5.7	6,378,709	15.5	4,977,364	32.2	2,053,457	11.5	45,371,633	20.1
Alimentos, bebidas y tabaco	4,945,752	11.9	3,298,639	3.4	8,555	0.1	2,151,374	5.2	576,817	3.7	641,248	3.6	11,622,384	5.1
Otros tradicionales	5,640,005	13.6	17,371,736	17.8	697,417	5.6	4,227,335	10.3	4,400,547	28.5	1,412,209	7.9	33,749,249	14.9
Con elevadas economías de escala	13,585,366	32.6	21,207,488	21.7	1,208,172	9.7	10,199,978	24.8	1,276,587	8.3	6,077,623	34.0	53,555,213	23.7
Duraderos	4,724,703	11.4	8,736,942	8.9	3,636,247	29.1	5,544,492	13.5	3,113,704	20.1	912,321	5.1	26,668,408	11.8
Difusores de progreso técnico	5,084,919	12.2	37,611,965	38.5	5,541,685	44.4	17,722,354	43.0	4,840,135	31.3	3,798,656	21.3	74,599,714	33.0
Otros bienes	192,379	0.5	3,661,079	3.7	1,328,626	10.6	663,200	1.6	146,296	0.9	466,426	2.6	6,458,005	2.9
Total	41,610,459	100.0	97,639,899	100.0	12,479,659	100.0	41,209,142	100.0	15,462,131	100.0	17,865,918	100.0	226,267,207	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1996
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	9,486,287	20.3	31,518,786	26.3	4,117,242	47.9	14,156,373	40.8	2,883,235	22.4	6,195,296	26.3	68,357,219	27.8
Agrícolas	4,195,211	9.0	9,463,375	7.9	1,781,149	20.7	9,600,329	27.7	1,521,796	11.8	2,498,575	10.6	29,060,435	11.8
Mineros	782,521	1.7	696,745	0.6	1,723,064	20.0	2,111,995	6.1	984,515	7.6	1,159,904	4.9	7,458,743	3.0
Energéticos	4,508,556	9.7	21,358,667	17.8	613,029	7.1	2,444,049	7.0	376,925	2.9	2,536,816	10.8	31,838,041	12.9
Bienes industrializados	37,064,171	79.4	87,990,688	73.5	4,466,912	52.0	20,449,363	59.0	9,972,915	77.5	13,405,535	56.8	173,349,585	70.4
Tradicionales	11,697,115	25.0	21,364,573	17.8	1,727,979	20.1	10,372,971	29.9	3,479,117	27.0	5,465,011	23.2	54,106,766	22.0
Alimentos, bebidas y tabaco	5,333,344	11.4	3,726,190	3.1	1,077,445	12.5	7,299,938	21.1	2,285,202	17.8	4,275,791	18.1	23,997,910	9.8
Otros tradicionales	6,363,771	13.6	17,638,382	14.7	650,534	7.6	3,073,033	8.9	1,193,915	9.3	1,189,220	5.0	30,108,856	12.2
Con elevadas economías de escala	13,716,043	29.4	15,658,149	13.1	2,492,843	29.0	7,387,386	21.3	5,381,499	41.8	4,979,525	21.1	49,615,446	20.2
Duraderos	5,579,429	11.9	21,018,280	17.6	107,367	1.2	516,983	1.5	221,832	1.7	1,612,074	6.8	29,055,966	11.8
Difusores de progreso técnico	6,071,584	13.0	29,949,686	25.0	138,723	1.6	2,172,022	6.3	890,467	6.9	1,348,926	5.7	40,571,407	16.5
Otros bienes	147,946	0.3	199,065	0.2	10,704	0.1	65,007	0.2	16,369	0.1	3,983,928	16.9	4,423,020	1.8
Total	46,698,404	100.0	119,708,539	100.0	8,594,857	100.0	34,670,743	100.0	12,872,520	100.0	23,584,759	100.0	246,129,824	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1996
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	9,887,131	21.1	7,964,120	7.1	74,298	0.6	679,743	1.6	1,240,437	7.1	5,912,171	29.8	25,757,899	10.2
Agrícolas	4,273,065	9.1	6,705,206	6.0	10,212	0.1	518,941	1.2	693,340	4.0	2,168,144	10.9	14,368,907	5.7
Mineros	927,891	2.0	338,629	0.3	2,817	0.0	105,516	0.2	103,803	0.6	319,613	1.6	1,798,268	0.7
Energéticos	4,686,175	10.0	920,286	0.8	61,269	0.5	55,286	0.1	443,295	2.5	3,424,414	17.3	9,590,725	3.8
Bienes industrializados	36,769,207	78.5	102,973,402	91.8	10,885,504	91.9	42,105,204	97.4	15,783,147	90.5	13,746,557	69.3	222,263,021	88.4
Tradicionales	11,229,031	24.0	23,668,106	21.1	677,957	5.7	6,822,365	15.8	5,267,572	30.2	2,142,463	10.8	49,807,494	19.8
Alimentos, bebidas y tabaco	5,235,464	11.2	3,568,264	3.2	9,797	0.1	2,012,781	4.7	766,473	4.4	648,971	3.3	12,241,750	4.9
Otros tradicionales	5,993,568	12.8	20,099,842	17.9	668,160	5.6	4,809,583	11.1	4,501,099	25.8	1,493,492	7.5	37,565,744	14.9
Con elevadas economías de escala	13,878,172	29.6	23,355,253	20.8	1,431,473	12.1	10,260,579	23.7	1,587,556	9.1	6,112,414	30.8	56,625,447	22.5
Duraderos	5,480,032	11.7	10,927,117	9.7	3,137,885	26.5	4,875,442	11.3	2,853,247	16.4	1,016,902	5.1	28,290,625	11.3
Difusores de progreso técnico	6,181,972	13.2	45,022,926	40.1	5,638,189	47.6	20,146,819	46.6	6,074,773	34.8	4,474,778	22.5	87,539,456	34.8
Otros bienes	180,700	0.4	1,279,273	1.1	888,567	7.5	447,671	1.0	413,154	2.4	187,216	0.9	3,396,581	1.4
Total	46,837,037	100.0	112,216,795	100.0	11,848,369	100.0	43,232,618	100.0	17,436,738	100.0	19,845,944	100.0	251,417,501	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1997
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	9,443,237	17.2	32,096,605	23.9	4,371,576	49.5	16,529,636	44.4	3,118,898	23.3	7,458,932	28.1	73,018,884	26.5
Agrícolas	4,265,998	7.8	11,026,522	8.2	2,105,826	23.8	11,704,724	31.4	1,825,869	13.6	3,226,644	12.2	34,155,584	12.4
Mineros	869,815	1.6	789,915	0.6	1,835,248	20.8	2,519,898	6.8	989,143	7.4	1,242,746	4.7	8,246,765	3.0
Energéticos	4,307,424	7.8	20,280,168	15.1	430,502	4.9	2,305,014	6.2	303,886	2.3	2,989,542	11.3	30,616,535	11.1
Bienes industrializados	45,454,054	82.6	102,329,228	76.0	4,440,296	50.3	20,670,850	55.5	10,278,087	76.6	14,025,738	52.9	197,198,253	71.5
Tradicionales	13,363,299	24.3	26,572,037	19.7	1,620,480	18.4	10,197,885	27.4	3,657,174	27.3	5,951,479	22.4	61,362,354	22.3
Alimentos, bebidas y tabaco	5,819,047	10.6	4,047,788	3.0	1,055,476	12.0	7,111,057	19.1	2,405,740	17.9	4,711,900	17.8	25,151,008	9.1
Otros tradicionales	7,544,252	13.7	22,524,249	16.7	565,004	6.4	3,086,828	8.3	1,251,434	9.3	1,239,580	4.7	36,211,346	13.1
Con elevadas economías de escala	16,128,693	29.3	15,850,237	11.8	2,609,994	29.6	7,519,961	20.2	5,387,977	40.2	4,891,781	18.4	52,388,643	19.0
Duraderos	8,372,569	15.2	23,357,502	17.4	46,478	0.5	768,672	2.1	129,244	1.0	1,546,485	5.8	34,220,950	12.4
Difusores de progreso técnico	7,589,493	13.8	36,549,452	27.2	163,344	1.8	2,184,333	5.9	1,103,691	8.2	1,635,993	6.2	49,226,306	17.9
Otros bienes	126,097	0.2	137,025	0.1	18,024	0.2	66,935	0.2	17,617	0.1	5,046,176	19.0	5,411,874	2.0
Total	55,023,389	100.0	134,562,858	100.0	8,829,896	100.0	37,267,421	100.0	13,414,602	100.0	26,530,845	100.0	275,629,010	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1997
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	10,631,598	19.2	7,769,961	5.6	67,231	0.5	767,393	1.5	1,276,493	5.8	5,736,085	25.2	26,248,761	8.6
Agrícolas	4,799,033	8.7	6,216,342	4.5	12,547	0.1	581,688	1.1	698,532	3.2	2,066,475	9.1	14,374,617	4.7
Mineros	999,845	1.8	441,031	0.3	3,979	0.0	117,285	0.2	92,818	0.4	388,824	1.7	2,043,781	0.7
Energéticos	4,832,721	8.7	1,112,588	0.8	50,705	0.3	68,421	0.1	485,143	2.2	3,280,786	14.4	9,830,363	3.2
Bienes industrializados	44,403,392	80.3	129,038,112	92.9	13,645,097	93.3	50,194,682	97.7	19,662,717	90.0	16,691,166	73.3	273,635,166	89.8
Tradicionales	12,792,158	23.1	29,683,580	21.4	786,339	5.4	8,088,379	15.7	6,306,171	28.9	2,472,458	10.9	60,129,085	19.7
Alimentos, bebidas y tabaco	5,640,524	10.2	4,348,198	3.1	11,903	0.1	2,024,673	3.9	820,743	3.8	554,124	2.4	13,400,165	4.4
Otros tradicionales	7,151,634	12.9	25,335,382	18.2	774,436	5.3	6,063,706	11.8	5,485,428	25.1	1,918,334	8.4	46,728,920	15.3
Con elevadas economías de escala	16,111,286	29.2	28,319,592	20.4	1,742,688	11.9	11,583,299	22.5	2,077,505	9.5	7,319,901	32.1	67,154,271	22.0
Duraderos	7,972,127	14.4	13,912,676	10.0	4,668,257	31.9	5,322,740	10.4	3,425,764	15.7	1,367,705	6.0	36,669,269	12.0
Difusores de progreso técnico	7,527,822	13.6	57,122,264	41.1	6,447,812	44.1	25,200,265	49.0	7,853,276	36.0	5,531,102	24.3	109,682,541	36.0
Otros bienes	231,219	0.4	2,082,405	1.5	914,205	6.3	437,637	0.9	905,444	4.1	348,880	1.5	4,919,790	1.6
Total	55,266,209	100.0	138,890,478	100.0	14,626,533	100.0	51,399,712	100.0	21,844,653	100.0	22,776,132	100.0	304,803,717	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1998
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	8,620,335	16.1	24,834,166	18.0	3,476,617	53.3	15,236,768	41.4	2,664,382	27.3	6,296,300	29.9	61,128,567	23.0
Agrícolas	4,871,047	9.1	10,862,817	7.9	1,832,627	28.1	10,758,240	29.2	1,483,179	15.2	2,973,224	14.1	32,781,132	12.3
Mineros	805,521	1.5	790,170	0.6	1,502,302	23.0	2,510,551	6.8	1,020,383	10.4	1,302,619	6.2	7,931,545	3.0
Energéticos	2,943,768	5.5	13,181,179	9.5	141,689	2.2	1,967,977	5.3	160,821	1.6	2,020,457	9.6	20,415,890	7.7
Bienes industrializados	44,856,459	83.7	113,293,795	81.9	3,031,859	46.5	21,513,418	58.4	7,095,376	72.6	13,803,772	65.5	203,594,680	76.5
Tradicionales	14,109,736	26.3	27,696,494	20.0	1,330,947	20.4	9,253,029	25.1	2,363,753	24.2	5,336,393	25.3	60,090,351	22.6
Alimentos, bebidas y tabaco	6,448,167	12.0	3,759,545	2.7	919,632	14.1	6,546,208	17.8	1,575,631	16.1	4,055,500	19.3	23,304,683	8.8
Otros tradicionales	7,661,569	14.3	23,936,949	17.3	411,315	6.3	2,706,821	7.3	788,122	8.1	1,280,893	6.1	36,785,668	13.8
Con elevadas economías de escala	14,962,722	27.9	15,200,877	11.0	1,520,012	23.3	7,897,578	21.4	3,334,549	34.1	5,567,498	26.4	48,483,236	18.2
Duraderos	8,197,726	15.3	26,843,679	19.4	29,592	0.5	1,585,448	4.3	93,403	1.0	1,235,858	5.9	37,985,707	14.3
Difusores de progreso técnico	7,586,274	14.2	43,552,745	31.5	151,308	2.3	2,777,364	7.5	1,303,671	13.3	1,664,024	7.9	57,035,386	21.4
Otros bienes	103,221	0.2	122,578	0.1	9,178	0.1	90,188	0.2	7,894	0.1	966,679	4.6	1,299,739	0.5
Total	53,580,015	100.0	138,250,539	100.0	6,517,654	100.0	36,840,374	100.0	9,767,652	100.0	21,066,751	100.0	266,022,985	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1998
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	9,326,009	17.3	7,655,251	5.2	44,995	0.3	758,909	1.4	1,205,174	5.2	4,602,407	21.3	23,592,744	7.5
Agrícolas	4,969,786	9.2	6,342,511	4.3	15,217	0.1	604,345	1.1	559,098	2.4	1,870,687	8.6	14,361,644	4.5
Mineros	836,542	1.6	357,491	0.2	1,001	0.0	98,734	0.2	82,820	0.4	344,675	1.6	1,721,263	0.5
Energéticos	3,519,680	6.5	955,249	0.6	28,777	0.2	55,830	0.1	563,256	2.5	2,387,044	11.0	7,509,837	2.4
Bienes industrializados	44,297,145	82.2	138,184,361	93.7	14,550,341	93.5	53,179,159	97.8	20,387,782	88.8	16,770,734	77.5	287,369,522	91.0
Tradicionales	13,269,108	24.6	31,898,478	21.6	724,667	4.7	8,426,148	15.5	6,488,552	28.3	2,534,354	11.7	63,341,307	20.0
Alimentos, bebidas y tabaco	6,011,418	11.2	4,570,079	3.1	17,564	0.1	1,977,166	3.6	839,261	3.7	608,031	2.8	14,023,519	4.4
Otros tradicionales	7,257,690	13.5	27,328,399	18.5	707,103	4.5	6,448,982	11.9	5,649,291	24.6	1,926,323	8.9	49,317,788	15.6
Con elevadas economías de escala	15,110,502	28.0	28,236,320	19.1	2,106,020	13.5	11,702,909	21.5	2,584,772	11.3	7,304,565	33.7	67,045,088	21.2
Duraderos	8,320,534	15.4	14,340,708	9.7	5,078,244	32.6	6,094,319	11.2	3,432,643	14.9	1,215,483	5.6	38,481,930	12.2
Difusores de progreso técnico	7,597,001	14.1	63,708,855	43.2	6,641,410	42.7	26,955,783	49.5	7,881,816	34.3	5,716,333	26.4	118,501,198	37.5
Otros bienes	289,645	0.5	1,617,028	1.1	966,659	6.2	464,453	0.9	1,370,667	6.0	276,158	1.3	4,984,611	1.6
Total	53,912,799	100.0	147,456,640	100.0	15,561,995	100.0	54,402,521	100.0	22,963,623	100.0	21,649,299	100.0	315,946,877	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	7,934,136	17.7	30,366,314	18.5	3,629,039	52.5	12,162,669	36.8	2,668,346	27.8	7,603,371	30.2	64,363,875	22.7
Agrícolas	3,545,822	7.9	10,737,368	6.5	1,770,040	25.6	8,404,182	25.4	1,244,283	13.0	3,155,854	12.5	28,857,549	10.2
Mineros	731,621	1.6	556,283	0.3	1,594,825	23.1	1,746,235	5.3	1,171,865	12.2	1,555,599	6.2	7,356,427	2.6
Energéticos	3,656,694	8.1	19,072,664	11.6	264,175	3.8	2,012,252	6.1	252,198	2.6	2,891,919	11.5	28,149,900	9.9
Bienes industrializados	36,893,343	82.1	133,719,007	81.4	3,270,815	47.3	20,805,435	62.9	6,932,839	72.2	16,175,429	64.2	217,796,866	76.7
Tradicionales	12,023,879	26.7	31,327,527	19.1	1,249,520	18.1	8,498,660	25.7	2,382,793	24.8	5,846,609	23.2	61,328,989	21.6
Alimentos, bebidas y tabaco	5,366,467	11.9	4,050,510	2.5	837,769	12.1	5,930,659	17.9	1,471,590	15.3	4,585,140	18.2	22,242,135	7.8
Otros tradicionales	6,657,412	14.8	27,277,017	16.6	411,751	6.0	2,568,002	7.8	911,203	9.5	1,261,469	5.0	39,086,855	13.8
Con elevadas economías de escala	13,513,116	30.1	17,545,016	10.7	1,650,766	23.9	6,381,826	19.3	3,093,638	32.2	6,884,103	27.3	49,068,465	17.3
Duraderos	4,693,227	10.4	30,950,304	18.9	110,390	1.6	2,427,389	7.3	111,497	1.2	1,250,378	5.0	39,543,185	13.9
Difusores de progreso técnico	6,663,120	14.8	53,896,159	32.8	260,138	3.8	3,497,560	10.6	1,344,911	14.0	2,194,339	8.7	67,856,227	23.9
Otros bienes	122,266	0.3	106,451	0.1	11,538	0.2	93,329	0.3	5,069	0.1	1,427,431	5.7	1,766,085	0.6
Total	44,949,744	100.0	164,191,772	100.0	6,911,392	100.0	33,061,433	100.0	9,606,254	100.0	25,206,231	100.0	283,926,826	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	8,827,889	18.9	6,936,188	4.6	30,902	0.2	687,237	1.4	1,042,496	4.7	4,714,962	21.1	22,239,673	7.3
Agrícolas	3,906,391	8.3	5,674,734	3.7	10,989	0.1	498,415	1.0	508,663	2.3	1,653,407	7.4	12,252,598	4.0
Mineros	757,993	1.6	325,920	0.2	1,158	0.0	93,473	0.2	69,853	0.3	276,369	1.2	1,524,766	0.5
Energéticos	4,163,506	8.9	935,534	0.6	18,755	0.1	95,349	0.2	463,980	2.1	2,785,185	12.4	8,462,309	2.8
Bienes industrializados	37,587,094	80.3	142,445,114	93.9	12,444,172	95.5	46,781,380	97.7	19,781,865	89.0	17,261,524	77.1	276,301,150	90.9
Tradicionales	11,695,393	25.0	33,988,683	22.4	742,885	5.7	7,501,702	15.7	5,918,712	26.6	2,778,151	12.4	62,625,526	20.6
Alimentos, bebidas y tabaco	5,112,061	10.9	4,463,861	2.9	9,404	0.1	1,728,806	3.6	642,228	2.9	650,912	2.9	12,607,271	4.1
Otros tradicionales	6,583,332	14.1	29,524,823	19.5	733,481	5.6	5,772,895	12.1	5,276,485	23.7	2,127,239	9.5	50,018,255	16.5
Con elevadas economías de escala	13,956,353	29.8	27,385,236	18.1	1,675,792	12.9	9,940,989	20.8	2,491,983	11.2	7,273,793	32.5	62,724,146	20.6
Duraderos	5,005,486	10.7	14,618,536	9.6	3,689,198	28.3	4,847,668	10.1	2,451,971	11.0	1,276,916	5.7	31,889,776	10.5
Difusores de progreso técnico	6,929,863	14.8	66,452,658	43.8	6,336,297	48.7	24,491,021	51.2	8,919,199	40.1	5,932,664	26.5	119,061,702	39.2
Otros bienes	400,192	0.9	2,291,214	1.5	549,054	4.2	389,952	0.8	1,399,571	6.3	410,095	1.8	5,440,079	1.8
Total	46,815,176	100.0	151,672,516	100.0	13,024,128	100.0	47,858,569	100.0	22,223,931	100.0	22,386,581	100.0	303,980,901	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1B (conclusión)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 2000
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	11,409,704	20.5	41,688,872	20.5	3,899,065	51.6	12,381,551	35.8	3,760,272	32.3	9,451,082	32.3	82,590,546	24.2
Agrícolas	3,796,652	6.8	10,574,492	5.2	1,702,777	22.5	7,203,388	20.8	1,781,915	15.3	3,455,693	11.8	28,514,917	8.3
Mineros	846,763	1.5	587,255	0.3	1,841,218	24.4	1,941,208	5.6	1,506,882	13.0	1,885,471	6.5	8,608,796	2.5
Energéticos	6,766,290	12.2	30,527,125	15.0	355,070	4.7	3,236,955	9.4	471,474	4.1	4,109,918	14.1	45,466,833	13.3
Bienes industrializados	43,851,045	79.0	161,473,548	79.4	3,643,231	48.2	22,083,675	63.9	7,862,946	67.6	18,165,149	62.1	257,079,594	75.2
Tradicionales	13,085,635	23.6	35,738,077	17.6	1,183,396	15.7	8,758,614	25.3	2,864,273	24.6	5,656,355	19.4	67,286,348	19.7
Alimentos, bebidas y tabaco	5,514,647	9.9	4,391,615	2.2	730,323	9.7	5,953,166	17.2	1,797,632	15.5	4,285,659	14.7	22,673,042	6.6
Otros tradicionales	7,570,988	13.6	31,346,462	15.4	453,073	6.0	2,805,448	8.1	1,066,640	9.2	1,370,696	4.7	44,613,306	13.1
Con elevadas economías de escala	17,152,682	30.9	22,363,711	11.0	1,873,543	24.8	7,518,975	21.8	3,683,316	31.7	7,385,995	25.3	59,978,221	17.5
Duraderos	6,112,663	11.0	36,291,786	17.8	68,750	0.9	1,519,455	4.4	118,205	1.0	2,423,575	8.3	46,534,435	13.6
Difusores de progreso técnico	7,500,066	13.5	67,079,974	33.0	517,542	6.9	4,286,631	12.4	1,197,152	10.3	2,699,225	9.2	83,280,589	24.4
Otros bienes	277,264	0.5	163,123	0.1	12,549	0.2	103,474	0.3	9,521	0.1	1,612,372	5.5	2,178,302	0.6
Total	55,538,014	100.0	203,325,542	100.0	7,554,846	100.0	34,568,700	100.0	11,632,738	100.0	29,228,603	100.0	341,848,442	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 1C (conclusión)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 2000
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	12,320,561	21.9	7,950,811	4.3	47,171	0.3	803,487	1.7	1,197,955	4.1	5,996,477	21.0	28,316,461	7.8
Agrícolas	4,254,485	7.6	5,924,882	3.2	8,293	0.1	539,108	1.1	538,887	1.8	1,735,790	6.1	13,001,445	3.6
Mineros	867,141	1.5	468,776	0.3	4,309	0.0	111,783	0.2	83,065	0.3	370,418	1.3	1,905,491	0.5
Energéticos	7,198,936	12.8	1,557,153	0.8	34,569	0.2	152,596	0.3	576,003	2.0	3,890,268	13.6	13,409,525	3.7
Bienes industrializados	43,535,518	77.3	175,646,659	94.8	14,824,278	96.5	46,283,602	97.5	26,465,128	89.8	22,122,815	77.4	328,878,001	90.7
Tradicionales	12,776,416	22.7	41,524,697	22.4	1,142,266	7.4	7,784,292	16.4	7,566,713	25.7	2,925,830	10.2	73,720,213	20.3
Alimentos, bebidas y tabaco	5,365,909	9.5	4,759,706	2.6	9,877	0.1	1,689,512	3.6	656,795	2.2	721,193	2.5	13,202,991	3.6
Otros tradicionales	7,410,507	13.2	36,764,990	19.8	1,132,390	7.4	6,094,780	12.8	6,909,918	23.4	2,204,637	7.7	60,517,223	16.7
Con elevadas economías de escala	16,668,957	29.6	33,375,797	18.0	1,997,412	13.0	10,308,007	21.7	3,367,192	11.4	10,323,588	36.1	76,040,953	21.0
Duraderos	6,197,286	11.0	19,674,870	10.6	3,930,286	25.6	4,747,655	10.0	3,257,106	11.1	2,050,604	7.2	39,857,806	11.0
Difusores de progreso técnico	7,892,859	14.0	81,071,296	43.8	7,754,313	50.5	23,443,649	49.4	12,274,118	41.7	6,822,793	23.9	139,259,028	38.4
Otros bienes	467,097	0.8	1,698,452	0.9	491,558	3.2	400,597	0.8	1,805,404	6.1	452,239	1.6	5,315,346	1.5
Total	56,323,177	100.0	185,295,922	100.0	15,363,007	100.0	47,487,686	100.0	29,468,486	100.0	28,571,531	100.0	362,509,808	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 33 países (incluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2A
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a): COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1984
 (En miles de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1975		1980		1981		1982		1983		1984	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	6 079 214	56.1	7 572 266	49.9	17 199 013	44.5	35 921 466	42.3	35 712 719	46.5	31 166 202	44.9	29 488 038	42.5	30 888 855	41.9
Agrícolas	3 296 154	30.4	4 104 967	27.0	7 167 201	18.5	14 828 519	17.5	13 637 235	17.7	12 807 526	18.5	14 049 718	20.2	15 008 208	20.3
Mineros	751 130	6.9	1 348 708	8.9	2 418 947	6.3	4 812 850	5.7	4 493 778	5.8	3 868 326	5.6	3 579 579	5.2	3 332 163	4.5
Energéticos	2 031 930	18.8	2 118 590	14.0	7 612 866	19.7	16 280 097	19.2	17 581 706	22.9	14 490 351	20.9	11 858 742	17.1	12 548 484	17.0
Bienes industrializados	4 578 374	42.3	7 453 225	49.1	21 245 116	54.9	47 961 787	56.5	40 609 539	52.8	37 726 560	54.4	39 306 336	56.6	42 455 254	57.6
Tradicionales	2 264 069	20.9	3 681 532	24.3	11 276 294	29.1	20 870 374	24.6	16 793 137	21.8	13 508 423	19.5	14 071 027	20.3	14 550 720	19.7
Alimentos, bebidas y tabaco	1 995 564	18.4	3 035 838	20.0	9 181 549	23.7	14 998 605	17.7	11 083 988	14.4	8 509 195	12.3	9 255 995	13.3	9 066 562	12.3
Otros tradicionales	268 505	2.5	645 694	4.3	2 094 745	5.4	5 871 769	6.9	5 709 149	7.4	4 999 228	7.2	4 815 032	6.9	5 484 158	7.4
Con elevadas economías de escala	2 231 087	20.6	3 462 655	22.8	8 338 996	21.6	22 155 175	26.1	18 024 722	23.5	19 166 931	27.6	20 899 811	30.1	23 198 004	31.5
Duraderos	14 991	0.1	51 245	0.3	553 855	1.4	1 772 622	2.1	2 288 418	3.0	1 993 958	2.9	1 652 849	2.4	1 662 137	2.3
Difusores de progreso técnico	68 227	0.6	257 794	1.7	1 075 971	2.8	3 163 617	3.7	3 503 263	4.6	3 057 248	4.4	2 682 649	3.9	3 044 393	4.1
Otros bienes	174 551	1.6	153 193	1.0	240 683	0.6	1 019 591	1.2	541 578	0.7	521 192	0.8	636 170	0.9	416 140	0.6
Total	10 832 139	100.0	15 178 684	100.0	38 684 812	100.0	84 902 844	100.0	76 863 837	100.0	69 413 954	100.0	69 430 543	100.0	73 760 249	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	1 623 238	17.8	2 162 689	15.0	11 439 760	27.2	28 390 615	32.7	29 227 845	33.0	24 780 789	32.4	20 815 170	34.5	18 829 759	33.7
Agrícolas	831 508	9.1	1 044 168	7.2	2 449 093	5.8	5 309 030	6.1	5 161 643	5.8	4 454 183	5.8	4 164 540	6.9	3 770 958	6.7
Mineros	82 418	0.9	118 450	0.8	396 001	0.9	746 856	0.9	657 985	0.7	566 374	0.7	590 731	1.0	640 649	1.1
Energéticos	709 312	7.8	1 000 072	6.9	8 594 666	20.4	22 334 730	25.7	23 408 217	26.4	19 760 232	25.9	16 059 899	26.6	14 418 152	25.8
Bienes industrializados	7 234 087	79.4	12 006 507	83.0	30 567 407	72.6	57 823 611	66.7	58 801 958	66.3	51 104 415	66.9	38 947 090	64.6	36 730 460	65.7
Tradicionales	1 929 315	21.2	2 739 315	18.9	4 809 968	11.4	11 477 599	13.2	12 159 899	13.7	10 199 935	13.4	8 305 244	13.8	7 346 200	13.1
Alimentos, bebidas y tabaco	630 589	6.9	884 870	6.1	1 612 232	3.8	3 970 214	4.6	4 206 166	4.7	3 483 154	4.6	3 071 801	5.1	2 572 790	4.6
Otros tradicionales	1 298 726	14.3	1 854 445	12.8	3 197 736	7.6	7 507 385	8.7	7 953 734	9.0	6 716 782	8.8	5 233 443	8.7	4 773 410	8.5
Con elevadas economías de escala	2 247 958	24.7	3 754 292	26.0	11 678 892	27.7	19 809 512	22.8	18 890 056	21.3	17 600 188	23.0	13 752 911	22.8	14 003 155	25.0
Duraderos	887 050	9.7	1 310 545	9.1	2 879 140	6.8	7 103 714	8.2	7 960 651	9.0	5 697 240	7.5	3 969 996	6.6	3 792 746	6.8
Difusores de progreso técnico	2 169 763	23.8	4 202 355	29.1	11 199 407	26.6	19 432 787	22.4	19 791 352	22.3	17 607 052	23.1	12 918 938	21.4	11 588 360	20.7
Otros bienes	251 975	2.8	293 458	2.0	114 283	0.3	537 171	0.6	613 540	0.7	486 284	0.6	534 653	0.9	346 835	0.6
Total	9 109 299	100.0	14 462 654	100.0	42 121 450	100.0	86 751 397	100.0	88 643 342	100.0	76 371 488	100.0	60 296 912	100.0	55 907 054	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a) Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2A (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a): COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1985-1992
(En miles de dólares y porcentajes)

	1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	30 257 187	41.2	24 427 018	40.1	25 428 255	37.9	26 886 972	33.1	28 639 792	33.0	39 794 776	41.9	33 485 477	36.3	33 290 910	33.7
Agrícolas	15 586 164	21.2	15 071 845	24.7	13 478 553	20.1	15 221 902	18.7	14 515 659	16.7	15 653 237	16.5	16 361 854	17.7	16 759 304	17.0
Mineros	3 553 017	4.8	3 067 037	5.0	3 397 974	5.1	4 347 745	5.3	4 956 907	5.7	5 150 337	5.4	5 518 655	6.0	5 265 128	5.3
Energéticos	11 118 006	15.1	6 288 136	10.3	8 551 728	12.7	7 317 324	9.0	9 167 226	10.6	18 991 202	20.0	11 604 968	12.6	11 266 479	11.4
Bienes industrializados	42 743 015	58.2	36 193 627	59.4	41 272 860	61.5	53 880 279	66.3	57 514 778	66.3	54 481 335	57.4	57 966 303	62.9	64 759 931	65.6
Tradicionales	13 400 238	18.3	14 521 238	23.8	15 731 700	23.4	19 788 109	24.3	20 145 947	23.2	21 177 117	22.3	21 361 706	23.2	25 095 574	25.4
Alimentos, bebidas y tabaco	8 064 088	11.0	8 708 975	14.3	8 683 776	12.9	11 221 196	13.8	11 175 201	12.9	11 787 927	12.4	11 385 293	12.3	13 124 362	13.3
Otros tradicionales	5 336 150	7.3	5 812 263	9.5	7 047 924	10.5	8 566 912	10.5	8 970 746	10.3	9 389 191	9.9	9 976 413	10.8	11 971 212	12.1
Con elevadas economías de escala	23 926 677	32.6	16 336 717	26.8	18 817 867	28.0	26 040 334	32.0	28 644 377	33.0	25 347 531	26.7	28 357 252	30.7	29 126 768	29.5
Duraderos	2 002 198	2.7	1 906 326	3.1	3 002 032	4.5	3 261 445	4.0	3 107 515	3.6	2 564 602	2.7	2 718 510	2.9	4 225 641	4.3
Difusores de progreso técnico	3 413 902	4.7	3 429 346	5.6	3 721 260	5.5	4 790 391	5.9	5 616 938	6.5	5 392 085	5.7	5 528 835	6.0	6 311 947	6.4
Otros bienes	406 249	0.6	287 784	0.5	386 586	0.6	523 372	0.6	591 172	0.7	706 682	0.7	777 771	0.8	622 252	0.6
Total	73 406 450	100.0	60 908 429	100.0	67 087 701	100.0	81 290 623	100.0	86 745 742	100.0	94 982 793	100.0	92 229 550	100.0	98 673 094	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	15 603 371	29.6	12 005 302	22.4	12 667 957	21.4	11 715 896	18.8	13 521 556	19.5	12 676 006	19.1	12 719 111	16.4	13 020 141	14.0
Agrícolas	3 227 381	6.1	3 423 682	6.4	3 232 294	5.5	3 426 000	5.5	3 961 963	5.7	3 338 276	5.0	4 041 309	5.2	4 688 143	5.0
Mineros	872 959	1.7	876 279	1.6	905 241	1.5	1 049 242	1.7	1 188 546	1.7	1 069 898	1.6	1 076 129	1.4	955 594	1.0
Energéticos	11 503 032	21.8	7 705 342	14.4	8 530 422	14.4	7 240 653	11.6	8 371 047	12.1	8 267 831	12.4	7 601 674	9.8	7 376 403	7.9
Bienes industrializados	36 798 246	69.8	41 312 205	77.1	46 099 128	78.1	49 828 819	79.8	54 768 851	79.1	53 242 996	80.1	64 158 410	82.8	79 352 114	85.2
Tradicionales	6 720 772	12.7	7 664 114	14.3	7 868 032	13.3	8 134 581	13.0	9 814 166	14.2	9 646 934	14.5	12 611 508	16.3	15 543 693	16.7
Alimentos, bebidas y tabaco	2 295 089	4.4	3 177 008	5.9	2 858 700	4.8	2 954 519	4.7	3 866 909	5.6	3 579 364	5.4	4 445 787	5.7	4 904 918	5.3
Otros tradicionales	4 425 683	8.4	4 487 106	8.4	5 009 332	8.5	5 180 062	8.3	5 947 257	8.6	6 067 570	9.1	8 165 722	10.5	10 638 776	11.4
Con elevadas economías de escala	13 954 157	26.5	14 551 770	27.2	16 501 625	27.9	18 031 929	28.9	19 926 692	28.8	18 661 736	28.1	21 731 467	28.0	23 601 667	25.3
Duraderos	3 690 771	7.0	4 359 734	8.1	4 794 660	8.1	5 053 169	8.1	5 221 258	7.5	5 081 585	7.6	7 363 661	9.5	12 575 337	13.5
Difusores de progreso técnico	12 432 546	23.6	14 736 587	27.5	16 934 812	28.7	18 609 139	29.8	19 806 735	28.6	19 852 742	29.9	22 451 773	29.0	27 631 416	29.7
Otros bienes	313 367	0.6	274 913	0.5	296 095	0.5	862 131	1.4	933 323	1.3	550 386	0.8	645 489	0.8	736 371	0.8
Total	52 714 984	100.0	53 592 420	100.0	59 063 180	100.0	62 406 845	100.0	69 223 730	100.0	66 469 387	100.0	77 523 010	100.0	93 108 625	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2A (conclusión)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1993-2000
(En miles de dólares y porcentajes)

	1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																
Bienes primarios	32 758 313	31.9	39 472 222	33.2	45 660 327	32.7	52 732 360	35.0	57 490 410	34.7	49 422 689	33.2	50 225 800	34.0	61 956 395	35.3
Agrícolas	16 669 446	16.2	21 263 917	17.9	23 378 355	16.7	24 736 127	16.4	29 474 495	17.8	27 950 825	18.8	24 108 256	16.3	23 334 324	13.3
Mineros	4 755 247	4.6	5 614 374	4.7	7 186 958	5.1	7 039 448	4.7	7 796 389	4.7	7 504 641	5.0	6 947 959	4.7	8 116 444	4.6
Energéticos	11 333 620	11.0	12 593 931	10.6	15 095 014	10.8	20 956 784	13.9	20 219 527	12.2	13 967 223	9.4	19 169 585	13.0	30 505 627	17.4
Bienes industrializados	69 481 142	67.6	78 125 831	65.8	92 555 319	66.2	93 708 416	62.2	102 928 027	62.1	98 211 051	66.0	96 111 138	65.0	111 732 424	63.6
Tradicionales	28 185 238	27.4	31 156 702	26.2	35 876 774	25.7	37 752 330	25.0	40 249 927	24.3	36 631 354	24.6	35 008 313	23.7	36 891 279	21.0
Alimentos, bebidas y tabaco	13 791 993	13.4	15 670 595	13.2	18 910 251	13.5	21 902 708	14.5	22 765 205	13.7	20 610 974	13.8	19 432 108	13.1	19 385 576	11.0
Otros tradicionales	14 393 245	14.0	15 486 107	13.0	16 966 523	12.1	15 849 622	10.5	17 484 723	10.5	16 020 380	10.8	15 576 205	10.5	17 505 703	10.0
Con elevadas economías de escala	28 882 041	28.1	32 840 632	27.6	41 648 704	29.8	40 364 738	26.8	42 211 146	25.5	38 745 443	26.0	39 623 489	26.8	49 037 076	27.9
Duraderos	5 125 126	5.0	5 921 302	5.0	5 841 969	4.2	6 210 943	4.1	9 203 039	5.6	9 866 977	6.6	6 635 508	4.5	8 228 733	4.7
Difusores de progreso técnico	7 288 737	7.1	8 207 195	6.9	9 187 872	6.6	9 380 405	6.2	11 263 915	6.8	12 967 277	8.7	14 843 828	10.0	17 575 335	10.0
Otros bienes	507 967	0.5	1 209 407	1.0	1 538 476	1.1	4 287 494	2.8	5 320 783	3.2	1 206 545	0.8	1 445 220	1.0	2 048 285	1.2
Total	102 747 422	100.0	118 807 461	100.0	139 754 122	100.0	150 728 270	100.0	165 739 219	100.0	148 840 285	100.0	147 782 158	100.0	175 737 104	100.0
Importaciones																
Bienes primarios	11 951 916	11.4	12 988 496	10.7	16 088 077	10.5	20 067 223	12.4	20 317 139	10.5	17 431 915	9.1	16 260 150	10.0	20 444 209	11.9
Agrícolas	5 168 967	4.9	6 180 602	5.1	7 623 159	5.0	9 650 571	6.0	9 917 011	5.1	9 459 344	5.0	7 661 375	4.7	7 736 564	4.5
Mineros	900 511	0.9	1 048 471	0.9	1 420 557	0.9	1 359 832	0.8	1 385 074	0.7	1 176 129	0.6	1 004 737	0.6	1 146 169	0.7
Energéticos	5 882 439	5.6	5 759 423	4.7	7 044 361	4.6	9 056 819	5.6	9 015 053	4.7	6 796 443	3.6	7 594 038	4.7	11 561 476	6.7
Bienes industrializados	91 819 415	87.7	107 653 992	88.4	136 342 648	88.6	140 951 570	86.9	171 668 258	89.0	172 602 162	90.4	144 462 320	88.9	150 961 673	87.6
Tradicionales	18 417 463	17.6	21 635 734	17.8	28 591 667	18.6	29 521 571	18.2	34 679 420	18.0	35 040 808	18.3	29 941 521	18.4	30 009 704	17.4
Alimentos, bebidas y tabaco	5 773 525	5.5	7 052 834	5.8	9 365 305	6.1	9 461 319	5.8	10 173 690	5.3	10 580 187	5.5	8 858 667	5.5	8 385 978	4.9
Otros tradicionales	12 643 938	12.1	14 582 900	12.0	19 226 362	12.5	20 060 251	12.4	24 505 730	12.7	24 460 621	12.8	21 082 854	13.0	21 623 726	12.6
Con elevadas economías de escala	26 375 285	25.2	30 079 386	24.7	40 725 371	26.5	40 932 997	25.2	46 973 660	24.3	45 546 238	23.8	39 831 254	24.5	45 258 280	26.3
Duraderos	15 069 618	14.4	17 782 250	14.6	20 731 885	13.5	19 118 272	11.8	24 920 014	12.9	25 491 757	13.3	16 866 079	10.4	16 893 143	9.8
Difusores de progreso técnico	31 957 049	30.5	38 156 621	31.3	46 293 725	30.1	51 378 731	31.7	65 095 164	33.7	66 523 359	34.8	57 823 467	35.6	58 800 545	34.1
Otros bienes	881 981	0.8	1 172 536	1.0	1 437 807	0.9	1 118 030	0.7	971 365	0.5	986 237	0.5	1 701 172	1.0	836 537	0.5
Total	104 653 312	100.0	121 815 024	100.0	153 868 532	100.0	162 136 822	100.0	192 956 762	100.0	191 020 315	100.0	162 423 642	100.0	172 242 419	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ : COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1990
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,315,647	28.3	15,359,340	52.6	2,148,606	38.8	10,678,944	41.5	1,493,990	27.6	5,798,249	41.9	39,794,776	41.9
Agrícolas	1,680,620	11.0	3,859,848	13.2	944,787	17.1	6,494,711	25.2	768,641	14.2	1,904,630	13.8	15,653,237	16.5
Mineros	522,140	3.4	499,859	1.7	1,129,830	20.4	2,006,235	7.8	503,684	9.3	488,589	3.5	5,150,337	5.4
Energéticos	2,112,887	13.9	10,999,633	37.7	73,989	1.3	2,177,998	8.5	221,665	4.1	3,405,030	24.6	18,991,202	20.0
Bienes industrializados	10,892,020	71.4	13,734,950	47.0	3,371,174	60.9	15,044,456	58.4	3,911,260	72.3	7,527,475	54.4	54,481,335	57.4
Tradicionales	3,763,482	24.7	5,622,931	19.3	734,761	13.3	7,054,907	27.4	776,791	14.4	3,224,245	23.3	21,177,117	22.3
Alimentos, bebidas y tabaco	1,716,533	11.3	2,223,130	7.6	387,395	7.0	4,761,931	18.5	420,635	7.8	2,278,304	16.5	11,787,927	12.4
Otros tradicionales	2,046,950	13.4	3,399,801	11.6	347,367	6.3	2,292,976	8.9	356,156	6.6	945,941	6.8	9,389,191	9.9
Con elevadas economías de escala	4,514,684	29.6	5,365,884	18.4	2,555,295	46.2	6,394,787	24.8	2,820,399	52.1	3,696,484	26.7	25,347,531	26.7
Duraderos	869,660	5.7	756,479	2.6	4,829	0.1	653,588	2.5	74,899	1.4	205,145	1.5	2,564,602	2.7
Difusores de progreso técnico	1,744,194	11.4	1,989,657	6.8	76,288	1.4	941,174	3.7	239,170	4.4	401,601	2.9	5,392,085	5.7
Otros bienes	45,687	0.3	110,011	0.4	16,208	0.3	28,665	0.1	4,534	0.1	501,577	3.6	706,682	0.7
Total	15,253,355	100.0	29,204,302	100.0	5,535,987	100.0	25,752,065	100.0	5,409,784	100.0	13,827,301	100.0	94,982,793	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ : COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1990
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	3,559,556	23.7	1,799,931	9.6	45,688	1.0	275,991	1.9	529,040	19.2	6,465,800	57.0	12,676,006	19.1
Agrícolas	1,238,747	8.3	1,209,945	6.4	5,811	0.1	209,589	1.5	232,268	8.4	441,916	3.9	3,338,276	5.0
Mineros	591,891	3.9	165,042	0.9	4,526	0.1	45,355	0.3	45,935	1.7	217,150	1.9	1,069,898	1.6
Energéticos	1,728,918	11.5	424,944	2.3	35,351	0.8	21,047	0.1	250,837	9.1	5,806,735	51.2	8,267,831	12.4
Bienes industrializados	11,397,813	76.0	16,694,077	88.9	4,279,523	97.6	13,877,595	97.6	2,210,280	80.3	4,783,708	42.2	53,242,996	80.1
Tradicionales	3,318,727	22.1	2,549,072	13.6	213,460	4.9	1,972,710	13.9	898,160	32.6	694,805	6.1	9,646,934	14.5
Alimentos, bebidas y tabaco	1,724,328	11.5	675,805	3.6	7,046	0.2	701,163	4.9	242,451	8.8	228,571	2.0	3,579,364	5.4
Otros tradicionales	1,594,399	10.6	1,873,267	10.0	206,414	4.7	1,271,547	8.9	655,708	23.8	466,234	4.1	6,067,570	9.1
Con elevadas economías de escala	5,433,206	36.3	6,009,217	32.0	546,166	12.5	4,257,281	29.9	339,589	12.3	2,076,278	18.3	18,661,736	28.1
Duraderos	892,091	6.0	1,072,375	5.7	1,567,156	35.8	894,451	6.3	352,338	12.8	303,174	2.7	5,081,585	7.6
Difusores de progreso técnico	1,753,789	11.7	7,063,412	37.6	1,952,741	44.5	6,753,153	47.5	620,194	22.5	1,709,452	15.1	19,852,742	29.9
Otros bienes	30,509	0.2	284,903	1.5	58,432	1.3	70,010	0.5	14,354	0.5	92,177	0.8	550,386	0.8
Total	14,987,878	100.0	18,778,911	100.0	4,383,642	100.0	14,223,597	100.0	2,753,674	100.0	11,341,686	100.0	66,469,387	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1991
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	3,885,119	21.9	11,589,748	45.4	2,358,237	39.8	10,720,104	42.8	1,769,089	28.7	3,163,180	26.7	33,485,477	36.3
Agrícolas	1,840,531	10.4	4,274,963	16.8	1,030,918	17.4	7,088,309	28.3	771,274	12.5	1,355,860	11.5	16,361,854	17.7
Mineros	474,496	2.7	400,252	1.6	1,311,798	22.1	2,145,062	8.6	698,585	11.3	488,462	4.1	5,518,655	6.0
Energéticos	1,570,092	8.8	6,914,534	27.1	15,521	0.3	1,486,733	5.9	299,230	4.8	1,318,858	11.2	11,604,968	12.6
Bienes industrializados	13,824,149	77.8	13,732,621	53.8	3,565,682	60.2	14,287,349	57.1	4,397,536	71.3	8,158,967	69.0	57,966,303	62.9
Tradicionales	4,347,029	24.5	5,087,323	19.9	866,023	14.6	7,066,140	28.2	1,131,268	18.3	2,863,923	24.2	21,361,706	23.2
Alimentos, bebidas y tabaco	1,733,502	9.8	1,754,996	6.9	481,985	8.1	4,824,328	19.3	672,224	10.9	1,918,258	16.2	11,385,293	12.3
Otros tradicionales	2,613,527	14.7	3,332,327	13.1	384,038	6.5	2,241,812	9.0	459,044	7.4	945,665	8.0	9,976,413	10.8
Con elevadas economías de escala	6,028,902	33.9	6,539,109	25.6	2,449,895	41.3	5,704,897	22.8	2,963,367	48.0	4,671,083	39.5	28,357,252	30.7
Duraderos	1,322,074	7.4	499,514	2.0	120,350	2.0	511,097	2.0	57,627	0.9	207,849	1.8	2,718,510	2.9
Difusores de progreso técnico	2,126,143	12.0	1,606,675	6.3	129,415	2.2	1,005,216	4.0	245,275	4.0	416,112	3.5	5,528,835	6.0
Otros bienes	62,573	0.4	185,875	0.7	948	0.0	18,858	0.1	4,620	0.1	504,897	4.3	777,771	0.8
Total	17,771,840	100.0	25,508,243	100.0	5,924,867	100.0	25,026,311	100.0	6,171,246	100.0	11,827,044	100.0	92,229,550	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1991
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,452,033	24.8	1,995,870	8.4	97,730	1.9	335,341	2.1	573,529	14.6	5,264,607	49.4	12,719,111	16.4
Agrícolas	1,789,416	10.0	1,189,049	5.0	8,470	0.2	255,262	1.6	252,903	6.5	546,209	5.1	4,041,309	5.2
Mineros	558,515	3.1	227,704	1.0	4,408	0.1	51,740	0.3	24,903	0.6	208,859	2.0	1,076,129	1.4
Energéticos	2,104,102	11.7	579,118	2.4	84,852	1.6	28,339	0.2	295,723	7.5	4,509,540	42.3	7,601,674	9.8
Bienes industrializados	13,478,230	75.0	21,404,031	90.1	5,011,070	96.2	15,597,702	97.3	3,322,147	84.8	5,345,230	50.2	64,158,410	82.8
Tradicionales	3,609,492	20.1	3,732,954	15.7	238,337	4.6	2,544,333	15.9	1,424,545	36.4	1,061,847	10.0	12,611,508	16.3
Alimentos, bebidas y tabaco	1,472,793	8.2	1,117,148	4.7	10,972	0.2	1,018,589	6.4	311,823	8.0	514,463	4.8	4,445,787	5.7
Otros tradicionales	2,136,700	11.9	2,615,807	11.0	227,365	4.4	1,525,744	9.5	1,112,722	28.4	547,384	5.1	8,165,722	10.5
Con elevadas economías de escala	6,357,843	35.4	7,241,039	30.5	526,205	10.1	4,900,091	30.6	371,694	9.5	2,334,595	21.9	21,731,467	28.0
Duraderos	1,352,716	7.5	1,782,232	7.5	2,144,760	41.2	1,055,773	6.6	628,117	16.0	400,064	3.8	7,363,661	9.5
Difusores de progreso técnico	2,158,179	12.0	8,647,806	36.4	2,101,768	40.3	7,097,505	44.3	897,792	22.9	1,548,723	14.5	22,451,773	29.0
Otros bienes	32,281	0.2	349,685	1.5	101,819	2.0	91,256	0.6	22,196	0.6	48,254	0.5	645,489	0.8
Total	17,962,544	100.0	23,749,586	100.0	5,210,619	100.0	16,024,298	100.0	3,917,872	100.0	10,658,090	100.0	77,523,010	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1992
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,480,535	20.1	11,196,756	40.3	2,286,795	41.8	10,453,344	41.5	1,537,171	23.8	3,336,311	29.1	33,290,910	33.7
Agrícolas	2,166,585	9.7	4,569,397	16.5	1,000,615	18.3	6,972,490	27.7	558,244	8.6	1,491,972	13.0	16,759,304	17.0
Mineros	497,220	2.2	344,776	1.2	1,251,200	22.9	2,080,889	8.3	589,485	9.1	501,558	4.4	5,265,128	5.3
Energéticos	1,816,730	8.1	6,282,582	22.6	34,980	0.6	1,399,965	5.6	389,442	6.0	1,342,780	11.7	11,266,479	11.4
Bienes industrializados	17,808,472	79.8	16,435,526	59.2	3,185,398	58.2	14,731,181	58.5	4,915,193	76.1	7,684,161	67.1	64,759,931	65.6
Tradicionales	5,284,451	23.7	6,590,953	23.7	973,016	17.8	7,637,300	30.3	1,394,989	21.6	3,214,866	28.1	25,095,574	25.4
Alimentos, bebidas y tabaco	2,043,081	9.2	2,004,254	7.2	608,007	11.1	5,381,054	21.4	865,901	13.4	2,222,066	19.4	13,124,362	13.3
Otros tradicionales	3,241,371	14.5	4,586,699	16.5	365,009	6.7	2,256,247	9.0	529,088	8.2	992,800	8.7	11,971,212	12.1
Con elevadas economías de escala	7,128,243	31.9	7,277,135	26.2	1,995,670	36.5	5,605,240	22.2	3,235,187	50.1	3,885,293	33.9	29,126,768	29.5
Duraderos	2,589,589	11.6	661,226	2.4	141,736	2.6	555,180	2.2	37,364	0.6	240,547	2.1	4,225,641	4.3
Difusores de progreso técnico	2,806,189	12.6	1,906,212	6.9	74,976	1.4	933,462	3.7	247,652	3.8	343,455	3.0	6,311,947	6.4
Otros bienes	38,139	0.2	133,328	0.5	506	0.0	10,424	0.0	8,412	0.1	431,442	3.8	622,252	0.6
Total	22,327,146	100.0	27,765,610	100.0	5,472,699	100.0	25,194,949	100.0	6,460,776	100.0	11,451,913	100.0	98,673,094	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1992
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,852,390	21.1	1,978,837	6.9	85,448	1.3	340,838	1.8	537,950	10.7	5,224,677	47.8	13,020,141	14.0
Agrícolas	2,164,289	9.4	1,278,915	4.5	7,562	0.1	282,350	1.5	238,659	4.7	716,368	6.6	4,688,143	5.0
Mineros	584,056	2.5	150,271	0.5	3,618	0.1	34,981	0.2	26,813	0.5	155,855	1.4	955,594	1.0
Energéticos	2,104,044	9.2	549,651	1.9	74,269	1.1	23,507	0.1	272,478	5.4	4,352,455	39.8	7,376,403	7.9
Bienes industrializados	18,096,399	78.7	26,294,962	92.0	6,182,472	94.9	18,632,124	97.7	4,473,577	88.9	5,672,580	51.9	79,352,114	85.2
Tradicionales	4,868,500	21.2	4,229,823	14.8	244,522	3.8	3,264,941	17.1	1,788,950	35.5	1,146,958	10.5	15,543,693	16.7
Alimentos, bebidas y tabaco	1,794,946	7.8	1,123,409	3.9	10,288	0.2	1,219,674	6.4	293,542	5.8	463,059	4.2	4,904,918	5.3
Otros tradicionales	3,073,554	13.4	3,106,414	10.9	234,233	3.6	2,045,268	10.7	1,495,409	29.7	683,899	6.3	10,638,776	11.4
Con elevadas economías de escala	7,513,682	32.7	7,420,793	26.0	569,714	8.7	5,051,037	26.5	396,732	7.9	2,649,709	24.2	23,601,667	25.3
Duraderos	2,894,818	12.6	3,476,251	12.2	3,015,358	46.3	1,647,674	8.6	1,155,984	23.0	385,253	3.5	12,575,337	13.5
Difusores de progreso técnico	2,819,399	12.3	11,168,096	39.1	2,352,878	36.1	8,668,471	45.5	1,131,911	22.5	1,490,660	13.6	27,631,416	29.7
Otros bienes	33,798	0.1	303,953	1.1	245,722	3.8	93,059	0.5	20,965	0.4	38,874	0.4	736,371	0.8
Total	22,982,586	100.0	28,577,752	100.0	6,513,642	100.0	19,066,021	100.0	5,032,493	100.0	10,936,131	100.0	93,108,625	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1993
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,576,336	17.0	11,936,075	40.1	2,278,780	42.9	9,350,197	40.4	1,572,160	22.5	3,044,767	28.7	32,758,313	31.9
Agrícolas	2,395,714	8.9	4,555,333	15.3	1,092,430	20.6	6,696,309	28.9	561,885	8.0	1,367,776	12.9	16,669,446	16.2
Mineros	515,259	1.9	322,406	1.1	1,154,303	21.7	1,594,867	6.9	667,570	9.6	500,842	4.7	4,755,247	4.6
Energéticos	1,665,363	6.2	7,058,336	23.7	32,047	0.6	1,059,021	4.6	342,705	4.9	1,176,148	11.1	11,333,620	11.0
Bienes industrializados	22,240,317	82.7	17,805,357	59.8	3,023,970	57.0	13,736,654	59.3	5,407,677	77.4	7,267,168	68.4	69,481,142	67.6
Tradicionales	7,015,236	26.1	7,752,253	26.0	982,402	18.5	7,782,924	33.6	1,369,291	19.6	3,283,132	30.9	28,185,238	27.4
Alimentos, bebidas y tabaco	2,640,303	9.8	2,044,408	6.9	557,987	10.5	5,417,491	23.4	705,046	10.1	2,426,758	22.8	13,791,993	13.4
Otros tradicionales	4,374,932	16.3	5,707,846	19.2	424,415	8.0	2,365,433	10.2	664,246	9.5	856,374	8.1	14,393,245	14.0
Con elevadas economías de escala	8,275,375	30.8	7,088,179	23.8	1,832,762	34.5	4,671,276	20.2	3,666,901	52.5	3,347,549	31.5	28,882,041	28.1
Duraderos	3,496,864	13.0	779,479	2.6	140,829	2.7	429,578	1.9	46,441	0.7	231,937	2.2	5,125,126	5.0
Difusores de progreso técnico	3,452,843	12.8	2,185,446	7.3	67,977	1.3	852,876	3.7	325,044	4.7	404,551	3.8	7,288,737	7.1
Otros bienes	73,799	0.3	42,443	0.1	6,571	0.1	72,218	0.3	4,141	0.1	308,795	2.9	507,967	0.5
Total	26,890,452	100.0	29,783,874	100.0	5,309,321	100.0	23,159,068	100.0	6,983,978	100.0	10,620,730	100.0	102,747,422	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1993
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	4,414,100	17.0	2,108,927	6.7	49,290	0.7	465,068	2.2	694,284	10.1	4,220,248	36.7	11,951,916	11.4
Agrícolas	1,902,748	7.3	1,573,277	5.0	7,404	0.1	392,102	1.8	304,630	4.4	988,805	8.6	5,168,967	4.9
Mineros	504,912	1.9	131,529	0.4	2,082	0.0	50,001	0.2	40,977	0.6	171,010	1.5	900,511	0.9
Energéticos	2,006,439	7.7	404,121	1.3	39,804	0.5	22,965	0.1	348,677	5.1	3,060,432	26.6	5,882,439	5.6
Bienes industrializados	21,548,689	82.8	29,139,755	93.1	6,756,670	91.7	20,985,782	97.3	6,173,342	89.8	7,215,177	62.7	91,819,415	87.7
Tradicionales	6,177,452	23.7	4,782,170	15.3	308,499	4.2	3,468,033	16.1	2,364,184	34.4	1,317,125	11.4	18,417,463	17.6
Alimentos, bebidas y tabaco	2,544,254	9.8	1,156,149	3.7	8,529	0.1	1,131,565	5.2	341,800	5.0	591,228	5.1	5,773,525	5.5
Otros tradicionales	3,633,198	14.0	3,626,021	11.6	299,971	4.1	2,336,469	10.8	2,022,384	29.4	725,896	6.3	12,643,938	12.1
Con elevadas economías de escala	8,233,437	31.6	8,003,652	25.6	586,653	8.0	5,531,904	25.6	449,368	6.5	3,570,271	31.0	26,375,285	25.2
Duraderos	3,697,044	14.2	3,740,065	11.9	3,282,027	44.5	2,022,345	9.4	1,697,247	24.7	630,890	5.5	15,069,618	14.4
Difusores de progreso técnico	3,440,756	13.2	12,613,868	40.3	2,579,490	35.0	9,963,499	46.2	1,662,544	24.2	1,696,892	14.7	31,957,049	30.5
Otros bienes	71,699	0.3	54,744	0.2	563,530	7.6	116,552	0.5	5,679	0.1	69,778	0.6	881,981	0.8
Total	26,034,487	100.0	31,303,425	100.0	7,369,490	100.0	21,567,401	100.0	6,873,306	100.0	11,505,203	100.0	104,653,312	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1994
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	6,091,530	18.8	13,228,996	40.6	2,809,595	44.7	11,959,238	43.5	1,935,503	23.6	3,447,361	29.1	39,472,222	33.2
Agrícolas	3,027,562	9.3	5,248,449	16.1	1,565,574	24.9	8,983,858	32.7	937,289	11.4	1,501,185	12.7	21,263,917	17.9
Mineros	672,850	2.1	452,918	1.4	1,223,455	19.5	1,839,701	6.7	690,918	8.4	734,533	6.2	5,614,374	4.7
Energéticos	2,391,118	7.4	7,527,629	23.1	20,566	0.3	1,135,679	4.1	307,296	3.7	1,211,644	10.2	12,593,931	10.6
Bienes industrializados	26,130,924	80.7	19,057,512	58.5	3,456,453	55.0	15,413,032	56.1	6,244,794	76.1	7,823,115	66.0	78,125,831	65.8
Tradicionales	8,086,645	25.0	7,908,834	24.3	1,153,505	18.3	8,842,179	32.2	1,734,033	21.1	3,431,507	29.0	31,156,702	26.2
Alimentos, bebidas y tabaco	3,416,395	10.5	1,894,696	5.8	665,543	10.6	6,161,098	22.4	972,796	11.9	2,560,066	21.6	15,670,595	13.2
Otros tradicionales	4,670,250	14.4	6,014,137	18.5	487,962	7.8	2,681,081	9.8	761,237	9.3	871,441	7.4	15,486,107	13.0
Con elevadas economías de escala	10,309,396	31.8	7,774,169	23.9	2,233,798	35.5	5,050,011	18.4	4,097,596	49.9	3,375,662	28.5	32,840,632	27.6
Duraderos	3,946,883	12.2	791,256	2.4	5,482	0.1	538,815	2.0	85,610	1.0	553,256	4.7	5,921,302	5.0
Difusores de progreso técnico	3,788,000	11.7	2,583,255	7.9	63,669	1.0	982,028	3.6	327,555	4.0	462,690	3.9	8,207,195	6.9
Otros bienes	160,752	0.5	298,067	0.9	22,947	0.4	124,541	0.5	23,296	0.3	579,804	4.9	1,209,407	1.0
Total	32,383,206	100.0	32,584,575	100.0	6,288,995	100.0	27,496,810	100.0	8,203,593	100.0	11,850,281	100.0	118,807,461	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1994
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	5,509,809	17.4	2,309,464	6.7	49,104	0.6	573,699	2.1	779,332	9.2	3,767,087	31.0	12,988,496	10.7
Agrícolas	2,508,596	7.9	1,811,683	5.2	10,904	0.1	453,970	1.7	403,368	4.8	992,082	8.2	6,180,602	5.1
Mineros	590,402	1.9	146,934	0.4	498	0.0	71,647	0.3	43,689	0.5	195,301	1.6	1,048,471	0.9
Energéticos	2,410,812	7.6	350,847	1.0	37,703	0.5	48,082	0.2	332,275	3.9	2,579,705	21.2	5,759,423	4.7
Bienes industrializados	26,096,072	82.4	32,036,142	92.8	6,954,099	91.3	26,649,715	97.3	7,658,679	90.4	8,259,285	68.0	107,653,992	88.4
Tradicionales	7,679,272	24.2	5,266,497	15.3	318,123	4.2	4,097,413	15.0	2,876,470	34.0	1,397,959	11.5	21,635,734	17.8
Alimentos, bebidas y tabaco	3,476,657	11.0	1,229,102	3.6	7,907	0.1	1,339,823	4.9	363,829	4.3	635,516	5.2	7,052,834	5.8
Otros tradicionales	4,202,615	13.3	4,037,395	11.7	310,217	4.1	2,757,590	10.1	2,512,641	29.7	762,443	6.3	14,582,900	12.0
Con elevadas economías de escala	9,706,922	30.6	8,689,250	25.2	655,300	8.6	6,412,517	23.4	555,859	6.6	4,059,540	33.4	30,079,386	24.7
Duraderos	4,700,650	14.8	3,671,682	10.6	3,149,355	41.4	3,549,066	13.0	2,122,143	25.1	589,353	4.9	17,782,250	14.6
Difusores de progreso técnico	4,009,229	12.7	14,408,712	41.7	2,831,321	37.2	12,590,719	46.0	2,104,207	24.8	2,212,433	18.2	38,156,621	31.3
Otros bienes	68,926	0.2	183,238	0.5	612,000	8.0	157,511	0.6	30,164	0.4	120,698	1.0	1,172,536	1.0
Total	31,674,807	100.0	34,528,843	100.0	7,615,203	100.0	27,380,925	100.0	8,468,175	100.0	12,147,070	100.0	121,815,024	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1995
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	7,436,757	19.2	15,221,880	43.0	3,343,863	42.4	12,764,386	40.2	2,505,940	22.5	4,387,501	29.6	45,660,327	32.7
Agrícolas	3,700,247	9.5	5,519,305	15.6	1,641,442	20.8	9,372,729	29.5	1,251,345	11.3	1,893,287	12.8	23,378,355	16.7
Mineros	895,954	2.3	463,783	1.3	1,696,512	21.5	2,180,829	6.9	912,179	8.2	1,037,701	7.0	7,186,958	5.1
Energéticos	2,840,556	7.3	9,238,792	26.1	5,909	0.1	1,210,828	3.8	342,415	3.1	1,456,513	9.8	15,095,014	10.8
Bienes industrializados	31,127,822	80.2	19,776,659	55.8	4,537,679	57.5	18,763,063	59.2	8,597,444	77.3	9,752,652	65.9	92,555,319	66.2
Tradicionales	9,719,403	25.0	7,904,363	22.3	1,564,708	19.8	9,290,653	29.3	2,793,351	25.1	4,604,296	31.1	35,876,774	25.7
Alimentos, bebidas y tabaco	4,311,733	11.1	1,852,858	5.2	968,683	12.3	6,428,901	20.3	1,680,570	15.1	3,667,506	24.8	18,910,251	13.5
Otros tradicionales	5,407,670	13.9	6,051,505	17.1	596,026	7.6	2,861,752	9.0	1,112,780	10.0	936,790	6.3	16,966,523	12.1
Con elevadas economías de escala	13,156,840	33.9	8,323,886	23.5	2,884,108	36.5	7,742,318	24.4	5,175,207	46.5	4,366,345	29.5	41,648,704	29.8
Duraderos	3,952,402	10.2	887,580	2.5	31,495	0.4	521,233	1.6	147,108	1.3	302,152	2.0	5,841,969	4.2
Difusores de progreso técnico	4,299,178	11.1	2,660,830	7.5	57,368	0.7	1,208,859	3.8	481,778	4.3	479,859	3.2	9,187,872	6.6
Otros bienes	237,510	0.6	414,473	1.2	12,380	0.2	193,072	0.6	19,223	0.2	661,817	4.5	1,538,476	1.1
Total	38,802,090	100.0	35,413,012	100.0	7,893,923	100.0	31,720,521	100.0	11,122,607	100.0	14,801,970	100.0	139,754,122	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1995
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	7,256,939	18.1	3,105,444	7.1	54,833	0.6	645,518	1.9	930,091	7.8	4,095,252	27.1	16,088,077	10.5
Agrícolas	3,243,402	8.1	2,293,279	5.2	8,571	0.1	481,428	1.4	472,533	3.9	1,123,946	7.4	7,623,159	5.0
Mineros	797,809	2.0	224,182	0.5	3,337	0.0	99,451	0.3	45,106	0.4	250,671	1.7	1,420,557	0.9
Energéticos	3,215,728	8.0	587,983	1.3	42,925	0.5	64,638	0.2	412,452	3.4	2,720,635	18.0	7,044,361	4.6
Bienes industrializados	32,617,674	81.5	40,368,956	92.3	7,833,710	91.9	33,634,710	97.6	11,027,169	91.9	10,860,429	71.8	136,342,648	88.6
Tradicionales	10,266,453	25.7	6,949,924	15.9	394,769	4.6	5,274,100	15.3	4,034,708	33.6	1,671,713	11.1	28,591,667	18.6
Alimentos, bebidas y tabaco	4,803,495	12.0	1,714,300	3.9	5,664	0.1	1,863,671	5.4	430,363	3.6	547,813	3.6	9,365,305	6.1
Otros tradicionales	5,462,958	13.7	5,235,624	12.0	389,106	4.6	3,410,429	9.9	3,604,345	30.0	1,123,900	7.4	19,226,362	12.5
Con elevadas economías de escala	12,787,717	32.0	11,831,290	27.1	884,794	10.4	8,746,967	25.4	1,035,465	8.6	5,439,139	36.0	40,725,371	26.5
Duraderos	4,682,450	11.7	4,143,263	9.5	3,269,710	38.3	4,987,486	14.5	2,848,313	23.7	800,664	5.3	20,731,885	13.5
Difusores de progreso técnico	4,881,054	12.2	17,444,480	39.9	3,284,437	38.5	14,626,157	42.4	3,108,684	25.9	2,948,913	19.5	46,293,725	30.1
Otros bienes	145,497	0.4	246,059	0.6	640,160	7.5	198,354	0.6	37,312	0.3	170,425	1.1	1,437,807	0.9
Total	40,020,111	100.0	43,720,459	100.0	8,528,703	100.0	34,478,581	100.0	11,994,573	100.0	15,126,106	100.0	153,868,532	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1996
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	9,055,798	21.9	19,172,390	47.7	3,342,391	45.5	13,034,910	41.7	2,778,246	24.4	5,348,625	27.7	52,732,360	35.0
Agrícolas	4,112,465	10.0	5,891,695	14.7	1,680,004	22.8	9,289,498	29.8	1,435,692	12.6	2,326,774	12.0	24,736,127	16.4
Mineros	760,637	1.8	487,441	1.2	1,650,885	22.5	2,048,429	6.6	965,630	8.5	1,126,426	5.8	7,039,448	4.7
Energéticos	4,182,696	10.1	12,793,253	31.8	11,502	0.2	1,696,984	5.4	376,925	3.3	1,895,425	9.8	20,956,784	13.9
Bienes industrializados	32,076,427	77.7	20,906,232	52.0	4,000,205	54.4	18,132,022	58.1	8,595,089	75.5	9,998,442	51.7	93,708,416	62.2
Tradicionales	10,778,911	26.1	7,260,038	18.1	1,607,424	21.9	9,856,192	31.6	3,353,217	29.4	4,896,549	25.3	37,752,330	25.0
Alimentos, bebidas y tabaco	5,119,389	12.4	2,414,338	6.0	996,257	13.6	7,134,048	22.8	2,233,501	19.6	4,005,176	20.7	21,902,708	14.5
Otros tradicionales	5,659,521	13.7	4,845,700	12.1	611,168	8.3	2,722,144	8.7	1,119,716	9.8	891,373	4.6	15,849,622	10.5
Con elevadas economías de escala	12,055,555	29.2	10,446,131	26.0	2,310,411	31.4	6,586,794	21.1	4,618,341	40.6	4,347,506	22.5	40,364,738	26.8
Duraderos	4,411,887	10.7	908,521	2.3	7,217	0.1	373,569	1.2	204,626	1.8	305,123	1.6	6,210,943	4.1
Difusores de progreso técnico	4,830,075	11.7	2,291,542	5.7	75,153	1.0	1,315,466	4.2	418,905	3.7	449,264	2.3	9,380,405	6.2
Otros bienes	135,564	0.3	96,243	0.2	9,818	0.1	55,717	0.2	13,644	0.1	3,976,509	20.6	4,287,494	2.8
Total	41,267,788	100.0	40,174,864	100.0	7,352,414	100.0	31,222,649	100.0	11,386,979	100.0	19,323,576	100.0	150,728,270	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1996
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	9,570,570	21.5	3,549,055	7.9	69,209	0.9	599,865	1.7	1,058,527	8.3	5,219,997	31.4	20,067,223	12.4
Agrícolas	4,048,239	9.1	2,880,791	6.4	7,444	0.1	446,729	1.3	566,050	4.4	1,701,320	10.2	9,650,571	6.0
Mineros	840,533	1.9	158,761	0.4	502	0.0	98,046	0.3	71,816	0.6	190,175	1.1	1,359,832	0.8
Energéticos	4,681,798	10.5	509,504	1.1	61,263	0.8	55,090	0.2	420,662	3.3	3,328,502	20.0	9,056,819	5.6
Bienes industrializados	34,832,882	78.2	40,919,892	91.6	7,598,662	94.8	34,650,025	97.6	11,704,359	91.5	11,245,749	67.7	140,951,570	86.9
Tradicionales	10,778,667	24.2	6,946,361	15.5	387,215	4.8	5,528,278	15.6	4,198,961	32.8	1,682,089	10.1	29,521,571	18.2
Alimentos, bebidas y tabaco	5,021,389	11.3	1,761,501	3.9	6,682	0.1	1,596,148	4.5	566,016	4.4	509,584	3.1	9,461,319	5.8
Otros tradicionales	5,757,278	12.9	5,184,860	11.6	380,533	4.7	3,932,130	11.1	3,632,946	28.4	1,172,505	7.1	20,060,251	12.4
Con elevadas economías de escala	12,958,604	29.1	11,892,004	26.6	1,039,668	13.0	8,536,973	24.1	1,147,594	9.0	5,358,153	32.3	40,932,997	25.2
Duraderos	5,356,226	12.0	3,511,972	7.9	2,681,382	33.5	4,226,774	11.9	2,557,093	20.0	784,825	4.7	19,118,272	11.8
Difusores de progreso técnico	5,739,386	12.9	18,569,555	41.6	3,490,398	43.6	16,358,001	46.1	3,800,710	29.7	3,420,682	20.6	51,378,731	31.7
Otros bienes	162,612	0.4	206,378	0.5	343,779	4.3	241,503	0.7	25,726	0.2	138,033	0.8	1,118,030	0.7
Total	44,566,065	100.0	44,675,325	100.0	8,011,649	100.0	35,491,393	100.0	12,788,612	100.0	16,603,778	100.0	162,136,822	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1997
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	8,956,641	18.4	19,858,384	47.6	3,801,855	48.6	15,156,696	45.4	3,056,285	25.6	6,660,549	29.8	57,490,410	34.7
Agrícolas	4,161,265	8.6	7,192,316	17.3	1,994,253	25.5	11,261,134	33.7	1,769,593	14.8	3,095,933	13.9	29,474,495	17.8
Mineros	831,908	1.7	558,645	1.3	1,797,280	23.0	2,426,987	7.3	982,806	8.2	1,198,762	5.4	7,796,389	4.7
Energéticos	3,963,468	8.2	12,107,422	29.0	10,322	0.1	1,468,575	4.4	303,886	2.5	2,365,854	10.6	20,219,527	12.2
Bienes industrializados	39,515,497	81.3	21,746,583	52.2	4,003,373	51.2	18,171,011	54.4	8,856,504	74.2	10,635,060	47.6	102,928,027	62.1
Tradicionales	12,190,891	25.1	8,097,298	19.4	1,488,263	19.0	9,635,717	28.9	3,514,234	29.5	5,323,524	23.8	40,249,927	24.3
Alimentos, bebidas y tabaco	5,554,401	11.4	2,508,619	6.0	954,603	12.2	6,947,918	20.8	2,343,860	19.6	4,455,804	19.9	22,765,205	13.7
Otros tradicionales	6,636,490	13.7	5,588,679	13.4	533,660	6.8	2,687,799	8.1	1,170,374	9.8	867,721	3.9	17,484,723	10.5
Con elevadas economías de escala	14,223,383	29.3	9,900,150	23.7	2,418,371	30.9	6,663,035	20.0	4,806,295	40.3	4,199,912	18.8	42,211,146	25.5
Duraderos	7,030,522	14.5	1,005,596	2.4	13,183	0.2	635,012	1.9	103,646	0.9	415,080	1.9	9,203,039	5.6
Difusores de progreso técnico	6,070,701	12.5	2,743,539	6.6	83,556	1.1	1,237,247	3.7	432,328	3.6	696,544	3.1	11,263,915	6.8
Otros bienes	114,157	0.2	80,301	0.2	10,196	0.1	56,160	0.2	16,830	0.1	5,043,138	22.6	5,320,783	3.2
Total	48,586,295	100.0	41,685,267	100.0	7,815,425	100.0	33,383,867	100.0	11,929,619	100.0	22,338,747	100.0	165,739,219	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1997
(En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	10,142,188	19.3	3,449,259	6.2	56,427	0.6	637,574	1.6	1,032,734	6.9	4,998,957	27.1	20,317,139	10.5
Agrícolas	4,545,039	8.7	2,723,656	4.9	9,320	0.1	464,137	1.1	537,801	3.6	1,637,058	8.9	9,917,011	5.1
Mineros	801,964	1.5	199,721	0.4	537	0.0	108,224	0.3	48,733	0.3	225,896	1.2	1,385,074	0.7
Energéticos	4,795,186	9.1	525,881	0.9	46,570	0.5	65,214	0.2	446,201	3.0	3,136,002	17.0	9,015,053	4.7
Bienes industrializados	42,194,253	80.3	52,290,371	93.7	9,766,871	96.1	40,197,861	98.1	14,019,963	93.1	13,198,941	71.7	171,668,258	89.0
Tradicionales	12,258,942	23.3	8,953,626	16.0	455,545	4.5	6,304,065	15.4	4,838,663	32.1	1,868,580	10.1	34,679,420	18.0
Alimentos, bebidas y tabaco	5,428,927	10.3	2,152,120	3.9	8,292	0.1	1,561,663	3.8	583,397	3.9	439,291	2.4	10,173,690	5.3
Otros tradicionales	6,830,014	13.0	6,801,506	12.2	447,252	4.4	4,742,403	11.6	4,255,266	28.3	1,429,289	7.8	24,505,730	12.7
Con elevadas economías de escala	14,930,994	28.4	13,685,419	24.5	1,231,270	12.1	9,411,041	23.0	1,515,571	10.1	6,199,365	33.7	46,973,660	24.3
Duraderos	7,822,651	14.9	4,705,310	8.4	4,002,826	39.4	4,503,568	11.0	2,934,909	19.5	950,750	5.2	24,920,014	12.9
Difusores de progreso técnico	7,181,667	13.7	24,946,016	44.7	4,077,230	40.1	19,979,186	48.8	4,730,821	31.4	4,180,246	22.7	65,095,164	33.7
Otros bienes	199,418	0.4	70,418	0.1	336,735	3.3	136,737	0.3	6,876	0.0	221,182	1.2	971,365	0.5
Total	52,535,859	100.0	55,810,047	100.0	10,160,032	100.0	40,972,172	100.0	15,059,573	100.0	18,419,079	100.0	192,956,762	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1998
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	8,265,560	17.3	15,396,525	42.3	3,206,120	53.8	14,242,287	43.2	2,607,653	31.4	5,704,544	32.8	49,422,689	33.2
Agrícolas	4,761,683	10.0	6,721,729	18.4	1,743,176	29.2	10,447,705	31.7	1,434,974	17.3	2,841,559	16.3	27,950,825	18.8
Mineros	777,060	1.6	558,689	1.5	1,452,532	24.4	2,439,477	7.4	1,011,858	12.2	1,265,025	7.3	7,504,641	5.0
Energéticos	2,726,817	5.7	8,116,108	22.3	10,412	0.2	1,355,104	4.1	160,821	1.9	1,597,961	9.2	13,967,223	9.4
Bienes industrializados	39,407,797	82.5	20,986,226	57.6	2,747,589	46.1	18,649,889	56.6	5,689,450	68.5	10,730,100	61.7	98,211,051	66.0
Tradicionales	12,814,543	26.8	7,050,343	19.3	1,234,505	20.7	8,711,842	26.4	2,227,386	26.8	4,592,735	26.4	36,631,354	24.6
Alimentos, bebidas y tabaco	6,138,212	12.9	1,983,975	5.4	852,374	14.3	6,343,302	19.2	1,512,233	18.2	3,780,878	21.7	20,610,974	13.8
Otros tradicionales	6,676,331	14.0	5,066,368	13.9	382,131	6.4	2,368,540	7.2	715,154	8.6	811,857	4.7	16,020,380	10.8
Con elevadas economías de escala	13,232,675	27.7	8,958,713	24.6	1,411,613	23.7	7,191,038	21.8	2,962,241	35.7	4,989,162	28.7	38,745,443	26.0
Duraderos	7,285,430	15.3	1,013,305	2.8	8,716	0.1	1,056,362	3.2	55,570	0.7	447,594	2.6	9,866,977	6.6
Difusores de progreso técnico	6,075,148	12.7	3,963,865	10.9	92,754	1.6	1,690,648	5.1	444,253	5.3	700,609	4.0	12,967,277	8.7
Otros bienes	90,740	0.2	58,635	0.2	7,782	0.1	79,799	0.2	6,828	0.1	962,760	5.5	1,206,545	0.8
Total	47,764,097	100.0	36,441,387	100.0	5,961,491	100.0	32,971,975	100.0	8,303,930	100.0	17,397,404	100.0	148,840,285	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1998
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	8,840,039	17.3	3,130,706	5.7	42,161	0.4	662,651	1.6	941,891	6.3	3,814,468	22.7	17,431,915	9.1
Agrícolas	4,665,971	9.1	2,508,258	4.6	12,871	0.1	516,466	1.2	403,310	2.7	1,352,467	8.0	9,459,344	5.0
Mineros	672,638	1.3	166,372	0.3	532	0.0	90,390	0.2	46,684	0.3	199,513	1.2	1,176,129	0.6
Energéticos	3,501,429	6.9	456,076	0.8	28,758	0.3	55,795	0.1	491,897	3.3	2,262,488	13.5	6,796,443	3.6
Bienes industrializados	41,951,335	82.2	51,311,236	94.2	10,536,254	95.7	41,942,518	98.3	14,036,045	93.7	12,824,775	76.3	172,602,162	90.4
Tradicionales	12,716,402	24.9	8,597,069	15.8	429,280	3.9	6,580,586	15.4	4,845,617	32.3	1,871,854	11.1	35,040,808	18.3
Alimentos, bebidas y tabaco	5,814,203	11.4	2,027,090	3.7	14,673	0.1	1,654,609	3.9	616,185	4.1	453,428	2.7	10,580,187	5.5
Otros tradicionales	6,902,199	13.5	6,569,978	12.1	414,608	3.8	4,925,977	11.5	4,229,432	28.2	1,418,427	8.4	24,460,621	12.8
Con elevadas economías de escala	13,984,126	27.4	12,931,363	23.7	1,447,167	13.1	9,384,745	22.0	1,923,241	12.8	5,875,597	34.9	45,546,238	23.8
Duraderos	8,066,168	15.8	4,410,565	8.1	4,416,615	40.1	4,964,760	11.6	2,851,999	19.0	781,650	4.6	25,491,757	13.3
Difusores de progreso técnico	7,184,639	14.1	25,372,240	46.6	4,243,191	38.5	21,012,428	49.2	4,415,188	29.5	4,295,673	25.5	66,523,359	34.8
Otros bienes	250,390	0.5	37,786	0.1	430,196	3.9	83,170	0.2	8,604	0.1	176,090	1.0	986,237	0.5
Total	51,041,764	100.0	54,479,728	100.0	11,008,611	100.0	42,688,339	100.0	14,986,540	100.0	16,815,332	100.0	191,020,315	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	7,566,549	18.6	18,999,920	43.4	3,274,141	53.4	11,122,859	39.5	2,603,618	31.3	6,658,713	32.3	50,225,800	34.0
Agrícolas	3,462,187	8.5	6,560,655	15.0	1,739,641	28.4	8,192,510	29.1	1,189,341	14.3	2,963,922	14.4	24,108,256	16.3
Mineros	695,214	1.7	376,861	0.9	1,523,087	24.8	1,712,910	6.1	1,162,079	14.0	1,477,808	7.2	6,947,959	4.7
Energéticos	3,409,147	8.4	12,062,404	27.5	11,413	0.2	1,217,439	4.3	252,198	3.0	2,216,984	10.7	19,169,585	13.0
Bienes industrializados	33,056,451	81.2	24,752,710	56.5	2,851,973	46.5	16,939,980	60.2	5,702,799	68.6	12,807,224	62.0	96,111,138	65.0
Tradicionales	10,844,937	26.6	7,606,778	17.4	1,165,926	19.0	7,901,407	28.1	2,220,137	26.7	5,269,128	25.5	35,008,313	23.7
Alimentos, bebidas y tabaco	5,083,235	12.5	1,944,480	4.4	770,152	12.6	5,722,971	20.3	1,437,434	17.3	4,473,836	21.7	19,432,108	13.1
Otros tradicionales	5,761,702	14.1	5,662,298	12.9	395,774	6.4	2,178,436	7.7	782,704	9.4	795,291	3.9	15,576,205	10.5
Con elevadas economías de escala	12,379,776	30.4	10,638,892	24.3	1,520,194	24.8	5,869,467	20.9	2,917,130	35.1	6,298,031	30.5	39,623,489	26.8
Duraderos	4,300,956	10.6	1,071,894	2.4	7,612	0.1	931,525	3.3	45,852	0.6	277,669	1.3	6,635,508	4.5
Difusores de progreso técnico	5,530,782	13.6	5,435,146	12.4	158,242	2.6	2,237,581	8.0	519,681	6.3	962,396	4.7	14,843,828	10.0
Otros bienes	107,371	0.3	66,239	0.2	10,015	0.2	81,704	0.3	3,982	0.0	1,175,910	5.7	1,445,220	1.0
Total	40,730,371	100.0	43,818,868	100.0	6,136,129	100.0	28,144,543	100.0	8,310,400	100.0	20,641,847	100.0	147,782,158	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (continuación)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	8,361,340	19.2	2,559,295	5.5	27,914	0.4	582,652	1.6	801,454	6.3	3,927,496	24.3	16,260,150	10.0
Agrícolas	3,649,701	8.4	2,074,703	4.4	8,523	0.1	412,166	1.2	340,476	2.7	1,175,806	7.3	7,661,375	4.7
Mineros	591,004	1.4	132,990	0.3	636	0.0	79,160	0.2	37,495	0.3	163,451	1.0	1,004,737	0.6
Energéticos	4,120,635	9.5	351,602	0.8	18,754	0.2	91,326	0.3	423,482	3.3	2,588,239	16.0	7,594,038	4.7
Bienes industrializados	34,919,035	80.2	43,169,504	92.5	7,697,732	96.9	34,773,822	98.1	11,831,960	93.4	12,070,267	74.7	144,462,320	88.9
Tradicionales	11,031,363	25.3	7,100,715	15.2	360,516	4.5	5,633,855	15.9	4,015,317	31.7	1,799,755	11.1	29,941,521	18.4
Alimentos, bebidas y tabaco	4,825,027	11.1	1,784,771	3.8	6,584	0.1	1,394,902	3.9	425,024	3.4	422,359	2.6	8,858,667	5.5
Otros tradicionales	6,206,336	14.2	5,315,944	11.4	353,932	4.5	4,238,953	12.0	3,590,293	28.3	1,377,396	8.5	21,082,854	13.0
Con elevadas economías de escala	12,821,981	29.4	10,752,789	23.0	1,028,200	12.9	7,700,292	21.7	1,734,805	13.7	5,793,188	35.8	39,831,254	24.5
Duraderos	4,584,272	10.5	3,374,081	7.2	2,977,799	37.5	3,514,609	9.9	1,812,011	14.3	603,307	3.7	16,866,079	10.4
Difusores de progreso técnico	6,481,419	14.9	21,941,920	47.0	3,331,217	41.9	17,925,066	50.6	4,269,827	33.7	3,874,018	24.0	57,823,467	35.6
Otros bienes	276,348	0.6	926,423	2.0	217,436	2.7	78,397	0.2	31,354	0.2	171,215	1.1	1,701,172	1.0
Total	43,556,723	100.0	46,655,222	100.0	7,943,082	100.0	35,434,871	100.0	12,664,767	100.0	16,168,978	100.0	162,423,642	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2B (conclusión)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 2000
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	10,753,426	21.3	25,539,896	45.5	3,461,381	52.3	10,587,030	36.1	3,698,602	35.5	7,916,060	34.7	61,956,395	35.3
Agrícolas	3,717,566	7.4	6,053,200	10.8	1,655,664	25.0	6,959,886	23.7	1,735,695	16.7	3,212,315	14.1	23,334,324	13.3
Mineros	778,282	1.5	367,332	0.7	1,768,547	26.7	1,908,059	6.5	1,491,433	14.3	1,802,792	7.9	8,116,444	4.6
Energéticos	6,257,579	12.4	19,119,364	34.0	37,171	0.6	1,719,085	5.9	471,474	4.5	2,900,953	12.7	30,505,627	17.4
Bienes industrializados	39,361,549	78.1	30,549,890	54.4	3,144,864	47.5	18,641,112	63.6	6,713,424	64.4	13,321,584	58.3	111,732,424	63.6
Tradicionales	11,802,711	23.4	8,159,157	14.5	1,104,360	16.7	8,188,339	27.9	2,646,163	25.4	4,990,550	21.8	36,891,279	21.0
Alimentos, bebidas y tabaco	5,219,184	10.4	1,864,401	3.3	666,859	10.1	5,767,108	19.7	1,756,748	16.9	4,111,277	18.0	19,385,576	11.0
Otros tradicionales	6,583,527	13.1	6,294,756	11.2	437,501	6.6	2,421,231	8.3	889,415	8.5	879,273	3.8	17,505,703	10.0
Con elevadas economías de escala	15,701,149	31.2	14,612,687	26.0	1,701,178	25.7	6,827,042	23.3	3,484,248	33.4	6,710,773	29.4	49,037,076	27.9
Duraderos	5,680,354	11.3	1,317,530	2.3	8,566	0.1	796,187	2.7	56,637	0.5	369,460	1.6	8,228,733	4.7
Difusores de progreso técnico	6,177,335	12.3	6,460,517	11.5	330,760	5.0	2,829,545	9.7	526,377	5.1	1,250,802	5.5	17,575,335	10.0
Otros bienes	254,497	0.5	87,389	0.2	10,422	0.2	79,184	0.3	8,734	0.1	1,608,059	7.0	2,048,285	1.2
Total	50,369,472	100.0	56,177,175	100.0	6,616,668	100.0	29,307,326	100.0	10,420,760	100.0	22,845,703	100.0	175,737,104	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)

Cuadro 2C (conclusión)
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 2000
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Región		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia		Otros		Mundo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	11,671,344	22.7	2,279,545	4.9	44,672	0.6	673,990	2.1	853,147	5.5	4,921,511	24.8	20,444,209	11.9
Agrícolas	3,889,154	7.6	1,840,646	4.0	6,225	0.1	460,998	1.5	343,958	2.2	1,195,583	6.0	7,736,564	4.5
Mineros	685,649	1.3	110,479	0.2	3,878	0.0	70,631	0.2	41,997	0.3	233,536	1.2	1,146,169	0.7
Energéticos	7,096,541	13.8	328,421	0.7	34,569	0.4	142,360	0.5	467,193	3.0	3,492,392	17.6	11,561,476	6.7
Bienes industrializados	39,364,166	76.6	43,865,038	95.0	7,652,156	97.8	30,806,691	97.6	14,559,759	94.4	14,713,862	74.0	150,961,673	87.6
Tradicionales	11,797,102	23.0	6,720,953	14.6	386,246	4.9	5,005,014	15.9	4,507,664	29.2	1,592,726	8.0	30,009,704	17.4
Alimentos, bebidas y tabaco	5,013,241	9.8	1,433,128	3.1	6,078	0.1	1,203,678	3.8	386,438	2.5	343,415	1.7	8,385,978	4.9
Otros tradicionales	6,783,861	13.2	5,287,825	11.5	380,169	4.9	3,801,336	12.0	4,121,225	26.7	1,249,311	6.3	21,623,726	12.6
Con elevadas economías de escala	15,055,245	29.3	11,261,935	24.4	1,039,151	13.3	7,610,671	24.1	2,199,634	14.3	8,091,644	40.7	45,258,280	26.3
Duraderos	5,278,657	10.3	3,120,759	6.8	2,601,468	33.3	2,802,565	8.9	2,141,415	13.9	948,279	4.8	16,893,143	9.8
Difusores de progreso técnico	7,233,162	14.1	22,761,393	49.3	3,625,290	46.3	15,388,441	48.7	5,711,047	37.0	4,081,213	20.5	58,800,545	34.1
Otros bienes	340,788	0.7	26,968	0.1	126,337	1.6	89,242	0.3	3,909	0.0	249,292	1.3	836,537	0.5
Total	51,376,298	100.0	46,171,552	100.0	7,823,165	100.0	31,569,923	100.0	15,416,815	100.0	19,884,666	100.0	172,242,419	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 32 países (excluido México), de acuerdo al Cuadro Anexo 1 (disponibilidad de datos por país informante)