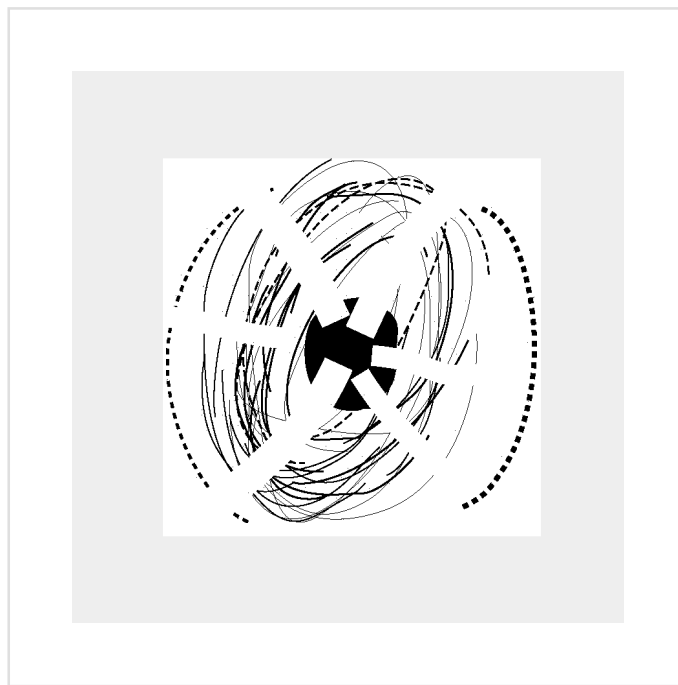


1999-2000



Panorama de la inserción internacional

de América Latina
y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL

LC/G.2085-P
Marzo de 2001

Copyright © Naciones Unidas 2001
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, 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.00.II.G.17

ISBN 92-1-321577-0

El *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe* es un documento preparado anualmente por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, cuya directora, Vivianne Ventura Dias, es su autora principal y coordinadora. En la preparación y redacción de la edición 1999-2000 participaron las siguientes personas: capítulos I, II, III, VII, VIII y IX, Vivianne Ventura Dias, con el apoyo de Jan Heirman y Verónica Silva, funcionarios de la Unidad de Comercio Internacional, y Mabel Cabezas, consultora; capítulos IV y VI, Jan Heirman; capítulo V, los funcionarios de la Oficina de la CEPAL en Washington, D.C.; capítulo X, María José Acosta Mayorga, consultora. José Durán Lima, consultor, ha brindado apoyo estadístico y analítico para la preparación de todo el documento. En la elaboración y discusión de los capítulos también participaron Jaime Contador, Miguel Izam, Mikio Kuwayama y José Carlos Mattos, funcionarios de la Unidad de Comercio Internacional.

La tarea de recopilar y procesar los datos para el anexo estadístico estuvo a cargo de Jaime Contador, y la edición y publicación a cargo de la División de Documentos y Publicaciones.

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.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Reseña	11
Síntesis	13
1. La expansión de la economía global en 1999-2000: factores cíclicos y estructurales	13
2. América Latina y el Caribe: comercio, política comercial y acceso a los mercados. . . .	17
3. La integración regional en América Latina y el Caribe	23
4. Temas seleccionados de comercio y política comercial: los acuerdos comerciales multilaterales	27
PRIMERA PARTE: ECONOMÍA INTERNACIONAL	
Capítulo I: La economía mundial en 1999-2000: crecimiento y cambios estructurales.	35
A. Introducción	35
B. El desempeño de la economía internacional: 1999-2000.	37
C. Los cambios estructurales	42
Capítulo II: El comercio internacional: situación actual y tendencias dinámicas recientes.	45
A. Introducción	45
B. El comercio mundial durante el bienio 1998-1999	46
C. Las transformaciones estructurales en el comercio mundial	55
1. Cambios en la composición por países, regiones y productos	55
2. La globalización de los mercados.	60
SEGUNDA PARTE: AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO, POLÍTICA COMERCIAL Y ACCESO A LOS MERCADOS	
Capítulo III: El comercio exterior de América Latina y el Caribe: desempeño y estructura	73
A. Introducción	73
B. El desempeño del comercio de bienes y servicios: 1998-1999.	76
1. El comercio de bienes	76
2. El comercio de servicios	83
3. Balance de la cuenta corriente	83
C. Tendencias de largo plazo: la década de 1990	86
1. La participación del comercio exterior en las economías	86
2. La dinámica de crecimiento del comercio de bienes: volúmenes y valores	89
3. La composición de las exportaciones de bienes y servicios por productos y mercados	91
4. La creciente presencia de las empresas transnacionales en la región	102
Capítulo IV: La política comercial de los países de América Latina y el Caribe: evolución reciente	109
A. Introducción	109
B. Examen de las políticas comerciales de América Latina y el Caribe: aspectos metodológicos	111
C. La estructura arancelaria de los países de América Latina y el Caribe	112
1. Países del Mercosur	117
2. Países de la Comunidad Andina	117
3. Chile y México	120
4. Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA).	122
5. Países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)	123

	<i>Página</i>
D. Medidas de control de precios y de protección contingente	125
1. Países del Mercosur	125
2. Países de la Comunidad Andina	129
3. Chile y México	131
4. Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA)	133
5. Países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)	136
Anexo I	139
Nota Metodológica	139
A. Aranceles y medidas relacionadas	139
B. Medidas de control de precios	140
C. Medidas de control cuantitativo	141
Capítulo V: Barreras que imponen los Estados Unidos al comercio con América Latina y el Caribe	143
A. Introducción	143
B. Políticas de importación	146
1. Aranceles	146
2. Medidas de defensa comercial	146
3. Acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones	154
4. Salvaguardias	155
5. El contingente arancelario para el azúcar	155
C. Medidas de defensa a las exportaciones	157
D. Normas y reglamentaciones	160
1. Reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias	160
2. Normativa de comercialización	162
3. Ley de protección de los mamíferos marinos	163
E. Subvenciones a las exportaciones	165
1. Programa de fomento de las exportaciones	166
2. Programa de incentivos a las exportaciones de productos lácteos	166
3. Programas de garantías de créditos de exportación	167
4. Programa de garantías de crédito a los proveedores	168
5. Programa de garantías de crédito para infraestructura	168
6. Programa de acceso a los mercados	168
7. Programa de desarrollo de los mercados externos	169
8. Programa de mercados emergentes	169
9. Préstamos de la Oficina de Servicios Agrícolas	169
 TERCERA PARTE: LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 	
Capítulo VI: La integración regional en América Latina y el Caribe: evolución reciente	173
A. Introducción	173
1. El impacto de la crisis financiera sobre el comercio intrarregional	176
B. El estado de la integración regional en América Latina y el Caribe	176
1. El impacto de la crisis financiera sobre el comercio intrarregional	176
2. Evolución de los principales esquemas de integración subregional	183
C. La evolución de las relaciones económicas intrarregionales en la década de 1990	193
Capítulo VII: Regionalismo abierto: un examen del concepto a la luz de las experiencias de América Latina y Asia y el Pacífico	201
A. Introducción	201
B. Regionalismo, regionalización e integración regional	202
1. Asia y el Pacífico: integración económica sin regionalismo	202
2. América Latina: regionalismo y acceso a mercados	207
C. Interrogantes abiertos	210

CUARTA PARTE: TEMAS SELECCIONADOS DE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL: LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES

Capítulo VIII:	Las asimetrías permanentes del sistema multilateral de comercio	215
	A. Introducción	215
	B. Los desequilibrios entre derechos y obligaciones en la Organización Mundial del Comercio (OMC)	218
	C. La dimensión del desarrollo en el Sistema Multilateral de Comercio	228
	D. La dimensión del desarrollo en las nuevas negociaciones	233
Capítulo IX:	Acceso a mercados y política arancelaria en los países industrializados	237
	A. Algunas consideraciones acerca del acceso a mercados	238
	B. Estructura arancelaria de los países industrializados	241
	1. Estados Unidos	243
	2. Unión Europea	246
	3. Japón	246
	C. La protección a los productos agrícolas	248
	1. Estados Unidos	249
	2. Unión Europea	251
	3. Japón	251
Capítulo X:	Los compromisos de América Latina y el Caribe en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios	253
	A. El acuerdo general sobre el comercio de servicios: la complejidad de sus variables y relaciones	254
	B. Revisión de los compromisos de América Latina y el Caribe	258
	1. Compromisos específicos	258
	2. Compromisos horizontales	262
	3. Exenciones del trato de nación más favorecida (NMF)	269
Bibliografía	273
Anexo Estadístico	287
Presentación y notas explicativas	289

RECUADROS, CUADROS Y GRÁFICOS

Recuadro II.1	El comercio de las empresas transnacionales estadounidenses	64
Recuadro II.2	Las empresas transnacionales y las asimetrías de precios en los productos básicos	65
Recuadro III.1	El impacto del alza de los precios del petróleo en América Latina y el Caribe	107
Recuadro III.2	Las exportaciones de las empresas maquiladoras en México	139
Recuadro IV.1	Algunos conflictos comerciales con países de América Latina en la organización mundial del comercio (OMC)	142
Recuadro IV.2	Algunos instrumentos de política comercial aplicados por Chile al sector agropecuario	162
Recuadro VI.1	Reunión de presidentes de América del Sur. Brasilia, 31 de agosto-1º de septiembre de 2000	174
Recuadro VI.2	El avance reciente del proceso de negociación del ALCA	175
Recuadro VI.3	El régimen del sector automotor en el Mercosur y la Comunidad Andina	186
Recuadro VI.4	Sistema de franjas de precios en la Comunidad Andina	189
Recuadro VIII.1	Tercera conferencia ministerial de la Organización Mundial de Comercio	217
Recuadro VIII.2	El sistema de solución de diferencias y el acceso a los mercados	220
Cuadro 1	América Latina y el Caribe (algunos países): exportaciones e importaciones, 2000	18
Cuadro I.1	Estimaciones de crecimiento económico para el año 2000 según diversos organismos internacionales	36
Cuadro I.2	Estados Unidos: principales indicadores macroeconómicos, 1998-2000	39
Cuadro I.3	Proyecciones y estimaciones de crecimiento económico para 1999 según diversos organismos internacionales	40
Cuadro II.1	Las exportaciones mundiales por regiones y principales economías en (enero-septiembre, 1998-2000)	46

	<i>Página</i>
Cuadro II.2	Evolución del volumen de las exportaciones e importaciones mundiales, 1997-2000 47
Cuadro II.3a	Evolución de las importaciones anuales de los Estados Unidos desde América Latina, Canadá y el Caribe 1992-2000 49
Cuadro II.3b	América Latina, Canadá y el Caribe: participación en las importaciones anuales de los Estados Unidos (1992-2000) 50
Cuadro II.4	Precios de los principales productos básicos, 1995-2000. 52
Cuadro II.5	Valor del comercio de bienes y de servicios, 1980-1999 54
Cuadro II.6	Participación de las diversas regiones en las exportaciones mundiales, 1948-1999 56
Cuadro II.7	Participación de las diversas regiones en las importaciones mundiales, 1948-1999 56
Cuadro II.8	Participación de las corrientes comerciales intrarregionales e interregionales en las exportaciones mundiales de mercancías, 1999. 57
Cuadro II.9	Participación de diversas categorías de productos en las exportaciones mundiales, según tasas de crecimiento, 1990-1999 59
Cuadro II.10	La globalización medida por las exportaciones como proporción del producto, 1820-1990. 60
Cuadro II.11	Costo y precio unitario de una muñeca Barbie, 1996. 67
Cuadro III.1	América Latina y el Caribe (algunos países): exportaciones e importaciones (enero a septiembre, 1999-2000) 74
Cuadro III.2a	América Latina y el Caribe: balanza comercial de bienes, 1997-1999 77
Cuadro III.2b	Países del Caribe: balanza comercial de bienes, 1997-1999 78
Cuadro III.3a	América Latina y el Caribe: balanza comercial de servicios, 1997-1999 80
Cuadro III.3b	América Latina: índices de las importaciones de bienes 81
Cuadro III.4a	América Latina y el Caribe: índices de las importaciones de bienes 84
Cuadro III.4b	El Caribe (algunos países): balanza comercial de servicios, 1997-1999 84
Cuadro III.5	América Latina y el Caribe: composición de la cuenta corriente, 1997-1999 85
Cuadro III.6	América Latina y el Caribe: balanza comercial de bienes y servicios y de la cuenta corriente 86
Cuadro III.7a	América Latina: coeficientes de exportación, 1950-1999 88
Cuadro III.7b	América Latina: coeficientes de importación, 1950-1999. 89
Cuadro III.8	América Latina y el Caribe: composición por países de las exportaciones e importaciones regionales, 1990-1999. 90
Cuadro III.9	América Latina: composición de las exportaciones según principales categorías, 1990 y 1999 92
Cuadro III.10a	América Latina (20 países): participación de América Latina y los Estados Unidos en las exportaciones de bienes duraderos e intensivos en el uso de tecnología, 1990, 1995 y 1999 95
Cuadro III.10b	América Latina (20 países): participación de América Latina y los Estados Unidos en las exportaciones de bienes duraderos e intensivos en el uso de tecnología, 1990, 1995 y 1999 96
Cuadro III.11a	América Latina: participación de los servicios en las exportaciones e importaciones totales de bienes y servicios, 1990-1999 97
Cuadro III.11b	Países del Caribe: participación de los servicios en las exportaciones e importaciones totales de bienes y servicios, 1990-1999 98
Cuadro III.12a	América Latina: composición de las exportaciones de servicios comerciales 99
Cuadro III.12b	América Latina: composición de las importaciones de servicios comerciales. 100
Cuadro III.13a	Países del Caribe: composición de las exportaciones de servicios comerciales 101
Cuadro III.13b	Países del Caribe: composición de las importaciones de servicios comerciales 102
Cuadro III.14	América Latina (siete países): participación de las empresas transnacionales (ET) en las exportaciones, 1995-1999. 103
Cuadro III.15	América Latina (seis países): participación de las exportaciones de las empresas transnacionales (ET) en las ventas totales de empresas que figuran entre las 1 000 mayores de la región (según ventas) 104
Cuadro III.16	América Latina (seis países): propensión exportadora de las empresas transnacionales (ET), 1998-1999. 105
Cuadro III.17	América Latina (seis países): propensión exportadora de las empresas transnacionales (ET) según sectores, 1998 106
Cuadro III.18	Estados Unidos: importaciones de textiles bajo el mecanismo de producción compartida, 1989-1998 106

	<i>Página</i>	
Cuadro III.19	América Latina y el Caribe: utilidades e intereses como porcentaje del total de las exportaciones de bienes y servicios, 1980-1999	108
Cuadro IV.1	América Latina y el Caribe y otros países en desarrollo: aranceles promedio.	113
Cuadro IV.2	América Latina y el Caribe (países seleccionados): aranceles consolidados y aplicados . . .	113
Cuadro IV.3	América Latina (países seleccionados): medidas no arancelarias antes y después de la Ronda Uruguay, 1989-1994; 1995-1998	116
Cuadro IV.4	Países del Mercado Común del Sur (Mercosur): aranceles y medidas asociadas que afectan las importaciones	118
Cuadro IV.5	Países de la Comunidad Andina: aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones	119
Cuadro IV.6	Chile y México: aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones	120
Cuadro IV.7	Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA): aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones	121
Cuadro IV.8	Países de la Comunidad del Caribe (Caricom): aranceles y medidas asociadas que afectan a las importaciones	124
Cuadro IV.9	Países del Mercado Común del Sur (Mercosur): medidas no arancelarias que afectan a las importaciones.	126
Cuadro IV.10	Comunidad Andina: productos de la franja de precios.	129
Cuadro IV.11	Países de la Comunidad Andina: medidas no arancelarias que afectan a las importaciones .	132
Cuadro IV.12	Chile y México: medidas no arancelarias que afectan a las importaciones	133
Cuadro IV.13	Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA): medidas no arancelarias que afectan a las importaciones	134
Cuadro IV.14	Países de la Comunidad del Caribe (Caricom): medidas no arancelarias que afectan a las importaciones.	135
Cuadro V.1	Derechos ad valorem para las importaciones de los Estados Unidos, 1999.	144
Cuadro V.2	Derechos ad valorem para las importaciones de los Estados Unidos, 1998.	145
Cuadro V.3	Derechos antidumping sobre las importaciones de América Latina y el Caribe	148
Cuadro V.4	Derechos compensatorios sobre las importaciones de América Latina y el Caribe.	148
Cuadro V.5	Contingente arancelario de los Estados Unidos para el azúcar	156
Cuadro VI.1a	Comunidad Andina: comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	177
Cuadro VI.1b	Grupo de los tres: comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	178
Cuadro VI.1c	Mercosur: comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	179
Cuadro VI.1d	Mercado Común Centroamericano (MCCA): comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	181
Cuadro VI.2	América Latina y el Caribe: exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración	182
Cuadro VI.3	América Latina y el Caribe: estructura arancelaria y otras medidas que afectan a las importaciones de los grupos subregionales, 1999	194
Cuadro VI.4a	América Latina y el Caribe (incluido México): composición sectorial y evolución de las exportaciones intrarregionales y extrarregionales, 1995-1999.	196
Cuadro VI.4b	América Latina y el Caribe (excluido México): composición sectorial y evolución de las exportaciones intrarregionales y extrarregionales, 1995-1999.	196
Cuadro VI.5	América Latina y el Caribe: participación de las exportaciones intrarregionales y extrarregionales en el comercio total, 1995-1999.	197
Cuadro VI.6	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) intrarregional por modalidad, según el país de origen, 1990-1999	199
Cuadro VI.7a	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa intrarregional, por subregiones de origen y destino, 1990-1999.	200
Cuadro VI.7b	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa intrarregional, por país de origen y destino, 1990-1999	200
Cuadro IX.1	Rondas de negociaciones comerciales en el marco del GATT: reducciones arancelarias en los Estados Unidos.	238
Cuadro IX.2	Países industrializados: estructura arancelaria consolidada en la Ronda Uruguay	241
Cuadro IX.3	Aranceles aplicados a productos de exportación de países en desarrollo que fueron elevados con posterioridad a la Ronda Uruguay	242
Cuadro IX.4	Evolución de la estructura arancelaria de los Estados Unidos	244
Cuadro IX.5	Resumen de las medidas arancelarias de los países industrializados que afectan a las exportaciones de los países en desarrollo	245

	<i>Página</i>	
Cuadro IX.6	Unión Europea: progresividad arancelaria e intervalos arancelarios en algunos sectores escogidos, 1997 y 2001	247
Cuadro IX.7	Japón: progresividad arancelaria e intervalos arancelarios en algunos sectores escogidos, 1997	248
Cuadro IX.8	Estados Unidos: protección de determinados sectores agropecuarios, 1999	249
Cuadro IX.9	Unión Europea: productos agropecuarios y alimenticios con arancel superior al promedio agrícola, 1997	250
Cuadro X.1	Lista ilustrativa de compromisos en el marco del acuerdo general sobre el comercio de servicios	256
Cuadro X.2	Resumen de las listas de compromisos en el marco del acuerdo general sobre el comercio de servicios	259
Cuadro X.3	América Latina y el Caribe: estructura de compromisos según modos de suministro de servicios	260
Cuadro X.4	Países industrializados: estructura de compromisos según modos de suministro de servicios	261
Cuadro X.5	América Latina y el Caribe: condiciones y limitaciones horizontales a la presencia comercial	263
Cuadro X.6	Países industrializados: condiciones y limitaciones horizontales a la presencia comercial	264
Cuadro X.7	América Latina y el Caribe: condiciones y limitaciones horizontales al movimiento de personas	265
Cuadro X.8	Países industrializados: condiciones y limitaciones horizontales al movimiento de personas naturales	266
Cuadro X.9	América Latina y el Caribe: medidas y justificación de las excepciones al artículo II	267
Cuadro X.10	Países industrializados: medidas y justificación de las excepciones al artículo II	268
Gráfico 1	América Latina y el Caribe: crecimiento del pib per cápita por décadas, 1970, 1980 y 1990	15
Gráfico I.1	Estados Unidos: crecimiento del producto interno bruto (pib) real, 1990-2000	39
Gráfico I.2	Proyecciones y estimaciones de crecimiento para 1999 según el Fondo Monetario Internacional	40
Gráfico I.3	Estados Unidos: pib, consumo e inversión, 1994-2000	42
Gráfico II.1	Evolución del volumen del pib mundial y del comercio mundial de bienes, 1990-1999	47
Gráfico II.2	Evolución de las importaciones de los Estados Unidos provenientes de subregiones de América Latina y el Caribe, 1991-1999	51
Gráfico II.3	Evolución del valor de las importaciones de los Estados Unidos desde México y demás subregiones de América Latina y el Caribe, 1992-1999	51
Gráfico II.4	Índice de precios	53
Gráfico II.5	Evolución del valor y el volumen del comercio mundial, 1985-1999	55
Gráfico II.6	Evolución del volumen del comercio mundial según su distribución sectorial en el largo plazo, 1950-1998	58
Gráfico II.7	Las nuevas tecnologías en el comercio: intranet y extranet	69
Gráfico III.1	América Latina y el Caribe: evolución del comercio y el producto interno bruto, 1990-1999	87
Gráfico III.2	América Latina: apertura de las economías, 1970-1999	87
Gráfico III.3	América Latina y el Caribe: índices de valor unitario de exportaciones e importaciones y términos del intercambio, 1980-1999	91
Gráfico III.4a	Diversificación de las exportaciones de los países del Mercosur, Chile y México entre 1988 y 1998	93
Gráfico III.4b	Diversificación de las exportaciones de los países de la comunidad andina y el mercado común centroamericano entre 1988 y 1998	93
Gráfico IV.1	Estructura arancelaria de los países de la ALADI, 1984-2000	115
Gráfico IV.2	Argentina: investigaciones antidumping iniciadas, 1991-1999	128
Gráfico VI.1a	Comunidad Andina: comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	177
Gráfico VI.1b	Grupo de los tres: comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	178
Gráfico VI.1c	Mercosur: comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	179
Gráfico VI.1d	Mercado Común Centroamericano (MCCA): comercio intrarregional, 1997-2000. Valores trimestrales	181
Gráfico VI.2	América Latina: comercio e inversión intralatinoamericanos, 1990-1999	198

RESEÑA

La edición 1999-2000 del Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe se divide en cuatro partes.

En la primera, dedicada a la situación internacional (capítulos I y II), se describen las principales tendencias de la economía global, entre el inicio de 1999 y mediados de 2000 donde destacan las incertidumbres suscitadas por la integración entre las economías nacionales, los componentes estructurales del crecimiento reciente en los países industrializados, y los retos y oportunidades que éstos plantean al proceso de desarrollo de América Latina y el Caribe. También se examinan la transformación estructural del comercio internacional, sus principales corrientes dinámicas, y los cambios que resultan del protagonismo permanente de las empresas transnacionales y de la estrecha asociación que se da entre comercio e inversión extranjera directa.

En la segunda parte, dedicada al comercio, la política comercial de América Latina y el Caribe y los problemas de acceso a los principales mercados importadores (capítulos III, IV y V), se considera la evolución comercial en el bienio 1998-1999 y se

evalúa el desempeño comercial de los países de la región en la última década (1990-1999). En el capítulo IV se pasa revista a algunas de las políticas comerciales de un conjunto de países de la región, a partir de los informes del mecanismo de examen de las políticas comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Finalmente, en el capítulo V se estudian algunos de los obstáculos que encuentran las exportaciones de la región en los mercados de los Estados Unidos.

En la tercera parte (capítulos VI y VII) se analiza, primero, el proceso de integración regional en América Latina y el Caribe en los últimos años, y posteriormente se revisan los conceptos y la práctica conocida como regionalismo abierto, a la luz de las experiencias de Asia y el Pacífico y de América Latina.

Por último, en la cuarta parte (capítulos VIII, IX y X) se examinan algunos de los desequilibrios presentes en los derechos y obligaciones de la OMC; los problemas pendientes en cuanto al acceso a los mercados de los países industrializados y los compromisos contraídos por los países de América Latina y el Caribe en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC.

SÍNTESIS

1. La expansión de la economía global en 1999-2000: factores cíclicos y estructurales

La creciente interdependencia entre Estados y mercados, en medio de grandes cambios económicos, sociales e institucionales, ha creado una trama compleja de intereses, expectativas y acciones de un gran número de agentes, lo que por una parte ha aumentado el grado de incertidumbre que rodea las decisiones económicas y, por otra, ha dificultado el análisis de las tendencias de la economía mundial. En particular, las expectativas referidas al comportamiento de la economía internacional han oscilado en forma espectacular a lo largo del año 2000. A comienzos del año, la economía mundial parecía haber dejado atrás las inquietudes derivadas de la crisis financiera del período 1997-1998 y se preparaba para una expansión prolongada, cuyos efectos positivos deberían difundirse a todas las regiones del globo merced a la reanudación del crecimiento del comercio de bienes y servicios. El epicentro de la recuperación económica se localizó en los Estados Unidos, país que ha logrado beneficiarse de sus inversiones en las tecnologías de la información y las comunicaciones, y cuya alta demanda de bienes y servicios impulsó las exportaciones del resto del mundo en 1999 y 2000, al tiempo que los bajos precios de los productos importados contribuyeron a que la economía estadounidense se expandiera con baja inflación y pleno empleo. Sin embargo, a fines de 2000, la exuberancia de las compras estadounidenses y el aumento del déficit en su cuenta corriente, financiado por inversionistas extranjeros, volvieron a plantear el temor de que la reducción del crecimiento económico

podía ser más rigurosa de lo que sería deseable, lo que incidiría en forma negativa sobre las economías latinoamericanas y caribeñas.

Todas las instituciones económicas coinciden en que la economía mundial ha logrado en 2000 el mejor desempeño de la década, y que las transacciones de bienes y servicios deberán registrar niveles tan elevados como los de 1994 y 1997. Además de la vigorosa expansión de la economía de los Estados Unidos, en este resultado intervinieron el importante crecimiento de la zona del euro y los elevados incrementos de Asia, principalmente de las economías más dinámicas. Según la CEPAL, América Latina y el Caribe deberán alcanzar un crecimiento agregado promedio de aproximadamente 4%, superior al incremento previsto de las economías en transición, pero inferior al promedio estimado de las demás regiones en desarrollo.

Además, se fortaleció la percepción de que la recuperación económica tiene componentes cíclicos y estructurales, asociados estos últimos a las profundas transformaciones que han estado ocurriendo en la producción, el consumo y el financiamiento, como consecuencia, entre otros factores, de las innovaciones en las tecnologías de la información y las comunicaciones y de la difusión de su uso.

Más que los cambios en sí, lo que caracterizó a los últimos años fue el efecto combinado de las múltiples interacciones que se fueron estableciendo

entre los distintos procesos de transformación. El resultado ha sido una expansión sin precedentes de la esfera de acción de los mercados, de la amplitud del espacio económico y del volumen de las transacciones. En movimientos entrecruzados, se observa una tendencia hacia la supremacía de la información y el conocimiento en la generación de la riqueza, al mismo tiempo que la creciente visibilidad de la sociedad civil organizada está introduciendo una mayor complejidad en las relaciones entre el Estado y el mercado. Algunos de estos cambios corresponden a rupturas con tendencias anteriores, mientras que otros procesos económicos y sociales han reestablecido una continuidad en algún momento interrumpida en el curso de su historia. Así, la internacionalización de las empresas, la formación de un mercado mundial integrado y la creciente interdependencia de los Estados entre sí tienen detrás una larga historia, que abarca períodos de crecimiento gradual y continuo, pero también otros de crisis, ruptura y retroceso.

Sin embargo, la formación de mercados globales es un proceso que aún está lejos de completarse. Gran parte de los mercados de interés para América Latina y el Caribe continúan siendo administrados por las diversas medidas que los gobiernos y empresas han introducido para tal efecto, y la libertad de movimiento de los trabajadores enfrenta todo tipo de trabas. Solamente los mercados financieros se acercan a los parámetros exigidos para calificarlos de verdaderamente globales. Sin embargo, esta misma globalización financiera, que ha sido impulsada por la liberalización de las cuentas de capital y la desreglamentación de los servicios financieros, tiene un doble efecto. Por una parte, incide positivamente sobre las economías nacionales, al permitir su acceso a los medios de financiamiento internacional y a la inversión extranjera directa. Por otra parte, la movilidad del capital se traduce en una gran volatilidad de los flujos internacionales de capital y de las tasas de cambio, lo cual puede tener a su vez un efecto depresor sobre las inversiones de bienes y servicios y redundar en la inestabilidad del

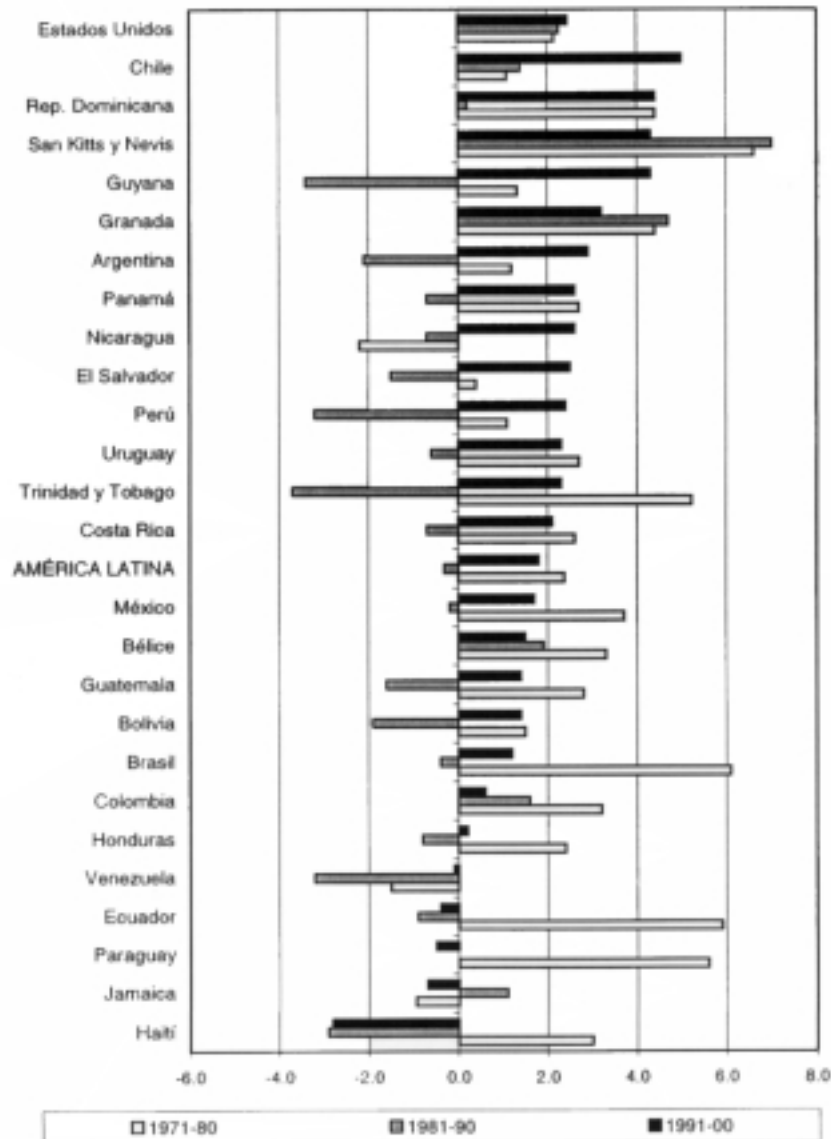
crecimiento económico. El impacto de las crisis financieras recientes sobre las economías en desarrollo más integradas en la economía global ha sido de tal magnitud, que parece forzoso, concluir que la inestabilidad financiera puede llegar a constituirse en una de las características menos auspiciosas del funcionamiento de la economía mundial.

Otro componente de la globalización económica que causa inquietud es la concentración de sus beneficios en unas pocas naciones. Pese a la convergencia de los patrones nacionales de producción y consumo, no se observa una tendencia similar en el nivel de ingreso de los distintos países. El balance de las dos décadas muestra una distribución asimétrica de los costos y de los beneficios de la globalización, sea dentro de los países o entre éstos. Diversos investigadores, utilizando metodologías distintas y trabajando con bases de datos diferentes, han llegado a la conclusión de que la divergencia entre los niveles nacionales de ingreso, ya bastante marcada a fines de los años ochenta, se amplió en los años noventa.

En particular, se puede apreciar el comportamiento inestable de las tasas de expansión del producto per cápita de los países de América Latina y el Caribe a lo largo de las últimas décadas. Con pocas excepciones el fuerte incremento de la actividad económica de algunos países latinoamericanos y caribeños en los años noventa no ha sido aún suficiente para contrarrestar la reducción del crecimiento en la década anterior, que contrasta con el crecimiento continuo del producto per cápita de los Estados Unidos (véase el gráfico 1).

Más allá de consideraciones de equidad y justicia, es la sostenibilidad de la economía mundial en sí misma la que está amenazada por el crecimiento asimétrico de los países. En primer lugar, el bajo e inestable crecimiento de otras regiones convierte el comercio mundial en un juego de suma cero, es decir, el aumento de la participación de uno o varios países

Gráfico 1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA
 POR DÉCADAS, 1970, 1980 Y 1990**
(En tasas promedio anuales)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales.

en el mercado mundial se logrará a costa de la menor participación de otros. Claramente, los mercados de los países industrializados no pueden garantizar la expansión simultánea de las exportaciones de todos los países que han adoptado una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones.

En segundo lugar, no se puede olvidar que la reducción de las barreras a los flujos de capital y comercio ha sido un factor esencial para la ampliación y profundización de la integración global. Una estrategia de desarrollo basada en las exportaciones necesita mercados en expansión y de

fácil acceso. El propio funcionamiento de los mercados nacionales y globales depende así de un amplio consenso político sobre la extensión y el contenido de la apertura. Las reiteradas manifestaciones en contra de la globalización que se han organizado desde la Segunda Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que tuvo lugar en Ginebra a principios de 1998, están difundiendo masivamente las críticas de una parte de la sociedad civil en contra de este fenómeno, que, según sus detractores, beneficia fundamentalmente a las grandes corporaciones privadas y a sus accionistas, así como a inversionistas y a instituciones financieras. Los políticos y los legisladores no pueden permanecer impertérritos frente a estos sentimientos y, de hecho, en los países industrializados la apertura y las estrategias de inserción internacional han pasado a ser asuntos de negociación nacional antes de llegar al ámbito de las negociaciones internacionales. Un sistema que es percibido como intrínsecamente injusto no puede contar con el apoyo de la ciudadanía para la creación de las leyes y las instituciones que permitan el libre movimiento de personas, capital y bienes que es imprescindible para su consolidación.

En consecuencia, es preciso admitir que los mercados no operan en el vacío, sino que tienen una base social e institucional. No se trata solamente de establecer nuevos arreglos institucionales, sino de redefinir las relaciones entre Estado y mercado a partir del triángulo Estado-sociedad-mercado, en condiciones de mayor transparencia y de rendición de cuentas de todos los agentes económicos, sociales y políticos. Es decir, cada vez se reconoce con mayor fuerza la necesidad de que los Estados nacionales operen bajo el escrutinio de la sociedad civil organizada para que los mercados nacionales y globales puedan funcionar apropiadamente.

Los desafíos planteados por el proceso de globalización y la transición hacia una economía con

base en la información y el conocimiento trascienden, por lo tanto, el reduccionismo primario de las reformas económicas, el cual limitó la acción estatal a la liberalización, privatización y desreglamentación de la economía, y amenaza con transformar los Estados en meros guardianes pasivos del capital privado internacional. Por el contrario, para poder aprovechar las oportunidades abiertas por la globalización de los mercados, en un contexto de elevados requisitos de educación y conocimiento, y poder así negociar con los gobiernos de las economías más avanzadas una mejor inserción internacional, las naciones latinoamericanas y caribeñas deben construir instituciones económicas, políticas y sociales que permitan lograr sociedades socialmente más integradas, y deben asimismo reconstruir las instituciones que se perdieron o se debilitaron en el proceso de ajuste y de liberalización de las economías.

Los países de América Latina y el Caribe deben enfrentar estas complejas tareas en una situación de clara desventaja. A pesar de un balance positivo en términos de disminución de los desequilibrios fiscales, mayor estabilidad de precios, modernización del aparato estatal y mayor coherencia de las políticas comerciales, una gran parte de las economías de la región debe encarar las exigencias de alcanzar una infraestructura social y política más armónica, sin haber resuelto todavía una serie de problemas estructurales como la elevada concentración de la riqueza y el ingreso y la marcada segmentación social. Desde 1990, la CEPAL ha insistido en el carácter sistémico de la competitividad en la economía global, esto es, en el hecho de que la capacidad de competir de las empresas individuales depende intrínsecamente del grado de desarrollo del sistema económico y social en el que se insertan. La profundidad y naturaleza de los cambios que ha experimentado la economía mundial a causa de la transformación de las sociedades industrializadas tornan aún más urgente el cumplimiento de estas recomendaciones.

2. América Latina y el Caribe: comercio, política comercial y acceso a los mercados

La evolución del comercio de América Latina y el Caribe en el bienio 1999-2000

En el año 2000, las condiciones favorables de la economía mundial incidieron positivamente sobre el volumen de las exportaciones de la región. Además del aumento del volumen exportado—de más de 11%, es decir, levemente superior al crecimiento estimado por la OMC para el comercio mundial— el alza del precio de la mayor parte de los productos básicos, entre los cuales destaca el petróleo, se tradujo en un incremento promedio de 20% del valor de las exportaciones (véase el cuadro 1). Esto contrasta con los resultados de 1999, en que solo en México y los demás países exportadores de petróleo aumentó el ingreso por concepto de exportaciones.

En 2000, además de Chile, los incrementos más destacados de las ventas al exterior correspondieron a los grandes exportadores de petróleo, como Colombia, México y Venezuela, si bien en México se expandieron también las exportaciones de manufacturas. Los cambios en los mercados petroleros permitieron que Venezuela volviera a alcanzar valores de exportación que no había conocido desde los años ochenta. A la vez, los nuevos precios del petróleo están teniendo un impacto negativo en las importaciones de los países no productores de hidrocarburos, como Brasil y Chile. Las importaciones de bienes volvieron a crecer, aunque a tasas inferiores a las de las exportaciones, por lo que los déficits comerciales resultaron menores, con excepción de México, República Dominicana y algunos países de Centroamérica, o se logró un superávit significativo, como en el caso de Venezuela.

Debe tenerse presente que los países de América Latina y el Caribe difieren en el tamaño de su economía, grado de desarrollo, patrones de crecimiento y participación del comercio exterior en el conjunto de las actividades económicas. De todas maneras, la similitud de los problemas que estos

países enfrentan en el plano externo y en el plano macroeconómico interno permite interpretar algunos resultados desde un punto de vista regional. No obstante, a lo largo de las últimas décadas se han ampliado las diferencias entre las diversas economías de la región en lo que concierne a los componentes microeconómicos del desarrollo, de lo que han resultado grandes disparidades en cuanto al desempeño de cada país. El comercio exterior refleja la creciente heterogeneidad de la región, y en este ámbito los promedios son poco reveladores, dada la amplia dispersión de valores a su alrededor. Destaca la gravitación que ejercen en este sentido los grandes países exportadores, como Brasil y México, cuyos indicadores de exportación, dado el peso de sus economías en el total regional, inclinan los promedios de la región en su conjunto.

En 1999, la región tuvo una expansión moderada de los ingresos por concepto de exportaciones (6%) y un repliegue de las importaciones (4%), lo cual volcó la tendencia imperante durante toda la década hacia un continuo incremento de las importaciones a un ritmo superior al de las exportaciones. Sin embargo, si se excluyen las ventas externas mexicanas del total regional, se comprueba que el crecimiento de las exportaciones de las demás economías no fue suficiente para compensar la marcada reducción del comercio de los países del Mercado Común del Sur (Mercosur), de lo que resultó un retroceso del valor total exportado de poco más de 1% con respecto a 1998 y de 7% con respecto a 1997. La generalizada tendencia descendente del valor importado en América del Sur permitió una disminución del déficit comercial e incluso la generación de un superávit en el caso de las economías petroleras. En cambio, México y las economías centroamericanas aumentaron las exportaciones y las importaciones, como consecuencia de haber adoptado la modalidad de producción compartida en la maquila, lo cual exige importar en forma intensiva.

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALGUNOS PAÍSES): EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 2000^a
(Tasas de crecimiento con respecto a 1999)

Subregiones / países	Exportaciones			Importaciones		
	Volu- men	Valor unitario	Valor	Volu- men	Valor unitario	Valor
Mercosur						
Argentina	2.8	8.5	11.5	-1.8	2.0	0.2
Brasil	12.4	1.0	13.5	2.5	9.0	11.7
Paraguay	-11.3	-2.0	-13.0	-9.2	3.0	-6.5
Uruguay	6.7	-2.0	4.6	-2.6	7.0	4.2
Chile	3.4	13.0	16.9	8.0	11.0	19.9
Comunidad Andina						
Bolivia	29.0	4.0	14.6	5.5	2.0	7.5
Colombia	-1.6	17.1	15.1	8.0	1.0	9.0
Ecuador	-5.7	20.0	13.1	6.5	5.0	11.8
Perú	8.7	5.0	14.1	2.4	6.0	8.5
Venezuela	10.1	47.0	61.9	29.5	2.0	32.1
México	17.1	5.5	23.5	21.0	3.0	24.6
Centroamérica y el Caribe						
Costa Rica	-7.5	-4.0	-11.1	-2.2	3.5	1.2
El Salvador	14.1	-1.0	13.0	8.6	5.0	14.0
Guatemala	8.4	1.0	9.5	4.4	5.0	9.5
Honduras	20.8	-1.0	19.5	6.8	5.0	12.2
Nicaragua	10.0	1.1	11.1	-5.6	5.0	-0.9
Panamá	7.7	-1.0	6.7	1.3	5.0	6.3
República Dominicana	12.6	-1.0	11.5	14.2	6.0	21.0
América Latina y el Caribe	11.1	8.4	20.5	12.3	4.6	17.4

Fuente: Sobre la base de CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2000* (LC/G.2123-P), Santiago de Chile, 2000, cuadros A.9 y A.10. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.00.II.G.138.

^a Estimaciones preliminares sobre la base de 19 países: países del Mercosur, Comunidad Andina, Centroamérica, Chile, México, República Dominicana y Haití.

Es importante destacar que en 1999 el desempeño exportador individual de los países estuvo condicionado por la composición de las exportaciones según productos y mercados y, asimismo, por los problemas macroeconómicos que algunos de ellos debieron enfrentar. En términos de estrategias de inserción internacional y de dinamismo del comercio se pueden identificar tres grandes grupos: el primero lo integran México, República Dominicana y los países de Centroamérica, aunque el dinamismo comercial del primero supera ampliamente al de los demás. El segundo grupo reúne a los países de América del Sur, subdivididos a su vez en exportadores e importadores

de petróleo, y el tercer grupo corresponde a los países del Caribe, cuyas economías son mayoritariamente de servicios.

El desempeño de las exportaciones mexicanas fue excepcional en la región, pues aumentaron en volumen y valor unitario. Este resultado es atribuible a la fuerte participación de las manufacturas, que se mantuvo en cerca de 90% del valor exportado. La participación de los Estados Unidos como destino de estas exportaciones aumentó de 85% en 1997 a más de 88% en 1999, mientras que la retracción de la actividad económica en la mayor parte de América Latina se reflejó en una reducción de los embarques mexicanos hacia la región, al tiempo que se

expandían las exportaciones hacia los países europeos y asiáticos. Entre los países centroamericanos, en cambio, solo en Costa Rica aumentó en forma apreciable el volumen exportado, lo que junto con una baja moderada de los valores unitarios, permitió elevar en 18% el ingreso total por este concepto. En las demás economías se expandieron los volúmenes exportados, pero se sufrió el impacto de la caída de precio de los bienes. Además, en 1999, con excepción de Costa Rica, la expansión del volumen de las importaciones centroamericanas, aunque estuvo acompañada de una reducción de los valores unitarios, dio por resultado una elevación de los saldos negativos en la balanza de bienes. El cuántum de las exportaciones de República Dominicana registró una tasa elevada de crecimiento, que no llegó sin embargo a expresarse en incrementos de valor debido a la caída de los precios unitarios.

En 1999, como se dijo, los principales exportadores de petróleo de América del Sur lograron cuantiosos superávits comerciales, en especial Venezuela, que triplicó el saldo de 1998. Por otra parte, en enero de 1999, la devaluación del real brasileño creó expectativas favorables con respecto al crecimiento de las exportaciones, expectativas que no se concretaron totalmente. Sólo las importaciones se redujeron, mientras que la caída del valor unitario de las exportaciones en cerca de 12% no estuvo contrarrestada por un incremento aún mayor de los volúmenes embarcados, lo que determinó un descenso de los ingresos finales. Además, el repliegue de la demanda de importaciones incidió con más fuerza en los bienes comprados dentro de la región, por lo que si bien las importaciones totales disminuyeron 15%, las originadas en la región cayeron más de 23%. En los demás países del Mercosur las exportaciones registraron reducciones tanto en cantidad como en precio, en gran parte debido a la coyuntura brasileña. En Chile, el aumento progresivo de los embarques observado a lo largo de los últimos años se mantuvo, aunque acusando el impacto de la disminución del precio de sus productos, en especial el cobre. El

notorio decrecimiento de la actividad económica indujo una reducción de las importaciones, lo que determinó que el déficit de cerca de 2 500 millones de dólares en 1998 se transformara en un superávit de 1 600 millones de dólares en 1999. Finalmente, Bolivia y Perú se movieron en sentido contrario: en Perú hubo un considerable aumento de las cantidades exportadas que compensó la disminución de los precios unitarios, y que, en conjunto con la reducción de las importaciones, derivó en un notable descenso del déficit comercial en la cuenta de bienes. En Bolivia, en contraste, el menor dinamismo de las exportaciones impidió que disminuyera el déficit comercial.

En las economías del Caribe el incremento de las exportaciones fue inferior al de las importaciones, con excepción de Guyana y Trinidad y Tabago. Además, aunque las economías caribeñas son exportadoras netas de servicios, las principales entre ellas, como las de Jamaica y República Dominicana, son también grandes importadoras, lo que no les ha permitido acumular superávits significativos. Cuba, por su parte, se distingue por presentar ingresos elevados y saldos positivos, así como un aumento dinámico de ambos parámetros.

En 1999, los ingresos derivados de las exportaciones de servicios comerciales aportaron entre 12% y 20% de las exportaciones de bienes y servicios de la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercosur, pero solamente cerca de 8% en lo que respecta a México. Sin embargo, para la mayoría de los países de América del Sur, los servicios representaron más de 22% de las importaciones totales de bienes y servicios, dando por resultado saldos negativos o superávits exiguos en la balanza de la cuenta de servicios comerciales. Aun en el caso de México, el mayor exportador de servicios de la región, con un total registrado de 12 000 millones de dólares, el valor que se exportó fue inferior a los gastos, si bien las importaciones de servicios aportaron menos de 9% al total importado.

América Latina en su conjunto acumuló un déficit de 15 000 millones de dólares en el comercio de servicios, en gran parte atribuible al déficit de Brasil, el mayor importador y el segundo exportador de servicios comerciales de la región. A su vez, la disminución de los saldos negativos del comercio de bienes propició un descenso de los déficit en cuenta corriente. Sin embargo, la evolución de las cuentas de bienes, servicios comerciales y rentas obedece a factores específicos, que responden a su vez a la aplicación de distintos instrumentos de política. Es decir, cada uno de los tres conjuntos que contribuyen a la formación de los saldos en cuenta corriente tiene una dinámica individual y no necesariamente articulada con la de los restantes.

Cabe destacar también la participación de las empresas transnacionales en el comercio externo de la región. En consonancia con las tendencias mundiales hacia una mayor concentración del comercio internacional en manos de las empresas transnacionales, la participación de éstas en las exportaciones totales de las principales economías de la región ascendió desde aproximadamente 18% en 1995 a poco más de 31% en 1999. En los casos de Argentina, Chile, México y Perú, las exportaciones de las empresas transnacionales superan el 30%. Por otra parte, el desempeño exportador de las empresas extranjeras establecidas en América Latina difiere de acuerdo con los países. Hasta donde puede juzgarse, hay dos grupos bien diferenciados: en uno las empresas transnacionales parecen más propensas a exportar (Chile, México y Perú), y en el otro se dedican casi por entero al mercado interno (Argentina, Brasil y Colombia).

El mantenimiento de la apertura comercial de la región

El compromiso de la región con la apertura comercial, que empezó a mediados de los años ochenta, fue sometido a prueba durante la reciente crisis financiera internacional, sin que se observara ningún cambio significativo de tendencia, a pesar del desencadenamiento de varios conflictos comerciales

localizados. En general, la crisis no ha resultado en la elevación de los gravámenes o en la imposición de fuertes barreras no arancelarias, si bien las importaciones se vieron afectadas a veces por limitaciones de financiamiento, la tramitación más lenta de las licencias de importación y, en el peor de los casos, por el regreso a prácticas más bien informales de imposición de trabas administrativas y aduaneras en las fronteras, que han perjudicado más el comercio intrarregional que aquel con terceros países. Asimismo, se intensificó el uso de medidas de protección contingente, como son las medidas antidumping, los derechos compensatorios por la aplicación de subsidios, y las salvaguardias.

La CEPAL se propone a contribuir a la transparencia del proceso de diseño y ejecución de la política comercial de los países de la región mediante la exposición sistemática y comparable de los instrumentos que utilizan los gobiernos para controlar sus importaciones y fomentar sus exportaciones.

El mecanismo de examen de las políticas comerciales de la OMC, que fue establecido por el Acta de Marrakech como un instrumento para el intercambio periódico de información sobre las políticas comerciales de los países miembros, es una importante fuente de información sobre la evolución reciente de las prácticas comerciales vigentes en América Latina y el Caribe, y en las demás regiones. Las políticas comerciales de los mayores exportadores, Canadá, los Estados Unidos, Japón y los países de la Unión Europea, deben ser examinadas cada dos años; las de los otros 16 grandes exportadores, con intervalos de cuatro años, y las de los demás países, cada seis años. En la región, tan sólo Brasil y México tienen que rendir cuentas cada cuatro años, siendo la frecuencia para los demás países de seis años. De conformidad con las normas de la OMC, desde el 1 de enero de 1995 los exámenes abarcan nuevas esferas, como el comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual.

Cabe señalar que entre los países en desarrollo, los de América Latina y el Caribe son los que tienen aranceles más bajos, tomando en cuenta tanto los aranceles consolidados en la OMC como los efectivamente aplicados. Si se exceptúa un reducido grupo de países o territorios de ingresos altos y con características particulares, como Hong Kong RAE, Singapur y Chipre, virtuales zonas francas o zonas de tránsito, y la República de Corea, que solo recientemente hizo un gran esfuerzo de liberalización comercial y económica, los aranceles consolidados latinoamericanos y caribeños se acercan a los de Asia y el Pacífico, pero los aplicados son inferiores en más de 30% a los de esta última región. Por lo tanto, la diferencia entre el arancel efectivamente aplicado y el consolidado en la OMC es considerablemente mayor en América Latina y el Caribe que en la zona de Asia y el Pacífico.

Estas conclusiones se refuerzan con el análisis por país. Los países de la región consolidaron sus líneas arancelarias en una franja bastante estrecha, con un promedio de 38%, y sólo tres países tienen un promedio igual o superior a 40%: Bolivia (40%), Colombia (52%) y República Dominicana (40%). El nivel consolidado de América Latina y el Caribe es significativamente inferior al promedio del conjunto de los países en desarrollo, que equivale a 49%. El arancel efectivamente aplicado es a su vez mucho más bajo que los niveles recién mencionados. Es decir, los países de la región se caracterizan por un nivel de protección arancelaria moderado y más homogéneo que el de otras regiones, como se puede advertir por el grado de dispersión en torno de los valores promedio: el promedio del arancel aplicado por un grupo seleccionado de 13 países de la región es de tan sólo 12%, mientras que la desviación estándar es de 6.5%.

Por otra parte, junto con rebajar y racionalizar las estructuras arancelarias, los gobiernos eliminaron la mayor parte de las medidas no arancelarias, que permitían una gran discrecionalidad en la administración de las importaciones. En los 13 países

recién mencionados se eliminaron varios instrumentos de este tipo, tales como licencias previas, licencias no automáticas, restricciones de control de cambios, prohibiciones sobre las importaciones, cuotas y contingentes de importación, a excepción de casos muy específicos admitidos por la normativa internacional, como son el registro de las importaciones para fines estadísticos, las prohibiciones sobre las importaciones consideradas peligrosas o dañinas, y las medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección del sector agropecuario y la seguridad alimentaria. Los precios mínimos y los gravámenes variables sólo persisten en sistemas de protección de la agricultura nacional o subregional, o para la aplicación de medidas antidumping y compensatorias, mientras que los contingentes de importación muchas veces forman parte de acuerdos de libre comercio, donde confieren cierta protección a los productos más sensibles incluidos en los programas de liberalización mutua.

Además, casi todos los países de la región son miembros de esquemas subregionales de integración, y es en el marco de estos proyectos de constitución de uniones aduaneras donde han llevado a cabo la racionalización de sus estructuras arancelarias, además de la liberalización de la mayor parte de su intercambio mutuo.

Acceso a los mercados: las barreras que los productos de América Latina y el Caribe encontraron en los Estados Unidos en el bienio 1999-2000

En general, dado su bajo nivel, los aranceles medios estadounidenses no constituyen un verdadero escollo para las exportaciones de América Latina y el Caribe. El arancel ponderado de todas las importaciones estadounidenses bajó de 3.3% en 1992 a 2.0% en 1998 y a 1.8% en 1999. Además, gran parte de las importaciones de los Estados Unidos que vienen de América Latina y el Caribe ingresan sin pagar derechos. No obstante, a pesar de ser una de las economías industrializadas más abiertas, en los

Estados Unidos las exportaciones de la región tropiezan con diferentes obstáculos en ciertos mercados específicos. Por ejemplo, aún siguen vigentes diversos aranceles relativamente altos (máximos arancelarios) para determinados productos agrícolas e industriales; por otra parte, algunos aranceles aumentan según las etapas de procesamiento por las que atraviesan las materias primas para convertirse en productos terminados (progresividad arancelaria): por ejemplo, el chocolate, las prendas de vestir y la soja son rubros particularmente protegidos en las etapas finales de la cadena de procesamiento.

En particular, las medidas encaminadas a imponer derechos antidumping y compensatorios, las salvaguardias y las disposiciones de la sección 301 de la ley general de comercio y competitividad de 1998 de los Estados Unidos han afectado a algunos de los exportadores más competitivos de la región, aunque no sean significativas en términos de los montos agregados de comercio, y han servido para poner límite al grado de penetración de las exportaciones latinoamericanas en ciertas industrias. El peligro de enfrentar onerosos procedimientos antidumping propició en 1999 la revitalización de los acuerdos voluntarios de limitación de las exportaciones de productos siderúrgicos, pese a todos los esfuerzos realizados por los negociadores de la Ronda Uruguay por eliminarlos de las prácticas comerciales nacionales. Otras medidas que aumentan los costos de exportar a los Estados Unidos son, por ejemplo, las normas técnicas y las medidas sanitarias y fitosanitarias (normas, pruebas, etiquetado y certificación). Asimismo, los incentivos que se ofrecen a las exportaciones en los Estados Unidos, como el financiamiento para exportar en condiciones preferenciales y las subvenciones para la exportación agrícola, pueden tener efectos secundarios sobre las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia terceros mercados.

Los gobiernos de América Latina han expresado su preocupación por la manera en que los Estados

Unidos interpretan y aplican su legislación antidumping. Las leyes correspondientes otorgan considerable discreción al Departamento de Comercio y a la Comisión de Comercio Internacional para definir aspectos tan cruciales como qué debe entenderse por daño importante y cuál es el nivel adecuado de los derechos antidumping o compensatorios. Aunque se supone que el nivel de los derechos se revisa anualmente, suelen ocasionarse demoras que obligan a los exportadores extranjeros a pagar derechos más altos hasta el momento en que los casos se resuelven y se ajustan los montos.

Por ejemplo, en septiembre de 1998, ante un aumento brusco de las importaciones a bajo precio, la industria siderúrgica de los Estados Unidos solicitó al Departamento de Comercio que iniciara investigaciones para imponer derechos antidumping y compensatorios a productos de acero al carbono laminado en caliente o de acero laminado plano provenientes de varios países, entre ellos Brasil. Los peticionarios sostenían que el volumen sin precedentes de importaciones desleales y distorsionantes estaban causando daño a las acerías estadounidenses, a sus empleados y a sus comunidades. No obstante, según la Comisión de Comercio Internacional, las importaciones de acero laminado en caliente de Brasil no habían aumentado significativamente en 1998, y antes de esa fecha tampoco habían tenido una participación importante en el mercado estadounidense. En julio de 1999, el Departamento de Comercio concertó un acuerdo definitivo con el Gobierno de Brasil por el cual se suspendían las investigaciones pendientes sobre dumping y subvenciones con respecto a las importaciones de productos de acero de Brasil, a cambio de fuertes restricciones al cuántum de tales importaciones, es decir una reducción de 150 000 toneladas métricas con respecto al nivel máximo de embarques de 1998, junto con la exigencia de que los productos se vendieran a precios de referencia bastante más altos que los anteriormente vigentes. En virtud de este último acuerdo, la participación de

Brasil en las importaciones de acero laminado en caliente de los Estados Unidos, que era de aproximadamente 1.5%, bajará a cerca de 1%.

Así, la amenaza de imponer derechos antidumping o compensatorios ha obligado a los países, para evitarse sanciones, a negociar acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones. Aunque en general se consideran menos perjudiciales para los países exportadores que la legislación de defensa comercial, estos acuerdos indudablemente contravienen el espíritu de libre comercio y las normas y procedimientos multilaterales. Por ejemplo, la amenaza esgrimida por el Departamento de Comercio en 1996 de establecer derechos antidumping obligó a los productores de tomates de México a acordar un precio mínimo para los tomates enviados a los

Estados Unidos. Este acuerdo se modificó en agosto de 1998, al establecerse precios mínimos distintos para los meses de verano y los meses de invierno. Del mismo modo, un acuerdo de suspensión concertado en febrero de 1998 entre los productores mexicanos de alambre de varilla de acero y el Departamento de Comercio de los Estados Unidos puso fin a la correspondiente investigación antidumping.

Además, exportar a los Estados Unidos puede ser una tarea especialmente ardua debido al complejo sistema de normas y reglamentaciones que rigen a nivel federal, estadual y local. A menudo hay cierta incoherencia entre los reglamentos de las distintas jurisdicciones. Las normas que afectan en mayor medida a las exportaciones de América Latina y el Caribe tienen que ver, de manera cada vez más frecuente, con medidas de protección de los consumidores y del medio ambiente.

3. La integración regional en América Latina y el Caribe

Evolución reciente

A partir de mediados de los años ochenta, los gobiernos de América Latina y el Caribe comenzaron a otorgar un papel estratégico a los mercados de la región para la inserción internacional de sus economías, e imprimieron así una orientación más coherente a la integración económica en el ámbito subregional. El dinamismo subsecuente de las transacciones intrarregionales de comercio e inversiones sorprendió a los analistas, que no se habían percatado de dos cambios importantes en los noventa con relación a las experiencias de integración de los años sesenta: primero, en un gran número de países de la región, el desarrollo empresarial e institucional derivado de las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones había permitido que el comercio intrarregional se diversificara y atendiera la demanda de bienes importados de los países miembros. Segundo, los programas de estabilización y de ajuste fiscal impuestos por la crisis de la deuda externa y

por la creciente interdependencia entre los países y los mercados determinaron la apertura generalizada de las economías, fenómeno que facilitó a su vez la apertura negociada en el ámbito regional.

Sin embargo, la crisis financiera de los años 1998 y 1999 dejó de manifiesto la vulnerabilidad estructural externa de las economías latinoamericanas y caribeñas, así como la ausencia de mecanismos regionales capaces de evitar que las medidas adoptadas por cada país para ajustar su economía a las nuevas condiciones internacionales incidieran desfavorablemente sobre los socios cercanos. En efecto, el intercambio entre los países de América del Sur vinculados por esquemas de integración sufrió un estancamiento en el último semestre de 1998, y un notorio retroceso en el primer trimestre de 1999. Posteriormente, el intercambio se recuperó un tanto, con un alza más pronunciada en el segundo trimestre de 2000, aunque sin alcanzar todavía los niveles absolutos y relativos que habían prevalecido antes de la crisis. Asimismo, junto con el

repliegue del comercio intrarregional, proliferaron las disputas comerciales sectoriales en el ámbito bilateral. En contraste, los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de la Comunidad del Caribe (CARICOM) enfrentaron las consecuencias de la crisis internacional en condiciones más favorables, debido a los vínculos estrechos que mantienen con la economía expansiva de los Estados Unidos.

El interés por relanzar el proceso de integración regional estuvo claramente presente en los encuentros presidenciales de los esquemas subregionales, y se constituyó en el tema básico de la Reunión de Presidentes de América del Sur, convocada por el Presidente de Brasil y realizada en Brasilia, entre el 31 de agosto y el 1 de septiembre de 2000. En ella, los presidentes de los países miembros del Mercosur y de la Comunidad Andina suscribieron el compromiso de completar una zona de libre comercio entre los dos esquemas antes de enero de 2002. Cabe destacar, además, que a partir de 1998 las negociaciones en curso para la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) impusieron retos y estímulos a las negociaciones regionales.

Los datos estimados para 2000 sugieren que la recuperación económica de la región se extendió también al intercambio intrazonal. En particular, la participación de las exportaciones hacia los países del Mercosur en el valor exportado por estos países superó el 20% de 1999, siendo que esta dirección de comercio presentó un crecimiento de cerca de 18% en relación con el año anterior. Es decir, los niveles alcanzados en 2000 son aún inferiores a los de 1998. El intercambio de Brasil con los demás países de este subgrupo se incrementó cerca de 15%, y el de Argentina cerca de 19%, después de presentar reducciones de cerca de 20% individualmente entre 1999 y 1998.

A su vez, en 2000, el comercio intra-Comunidad Andina registró un fuerte crecimiento de más de 35% y una recuperación parcial de los valores de 1998. La

expansión de las exportaciones de petróleo de tres de los países del subgrupo significó que el comercio hacia terceros países creciera a una tasa superior a la que crecieron las transacciones intra-grupo. Por lo tanto, el comercio intrazonal en relación con el valor exportado de los países miembros del grupo subregional deberá representar una proporción aún inferior a la que se había registrado en 1999, situándose en cerca de 8%. Asimismo, en el primer semestre de 2000, el comercio intra-mercado Común Centroamericano creció casi 28% en relación con igual período del año anterior, es decir, un porcentaje superior al del incremento del valor total de las exportaciones de los países miembros. Consecuentemente, hubo cambios en la participación relativa del comercio intrazonal.

A causa de los problemas monetarios y financieros que enfrentaron las economías sudamericanas en 1999 y aun en 2000, dejaron de verificarse grandes progresos en el Mercosur y la Comunidad Andina en cuanto al perfeccionamiento de sus respectivas uniones aduaneras. Muy por el contrario, los gobiernos tuvieron que encarar problemas sectoriales mediante soluciones contingentes, que terminaron por perjudicar notoriamente su comercio mutuo. Sin embargo, cabe mencionar, primero, que el retroceso del intercambio intrazonal ha sido de menor envergadura que el que sobrevino con la crisis financiera de los años ochenta; segundo, que pese a las dificultades, los socios de integración han reiterado su compromiso con los programas de expansión y profundización de la integración regional; y, finalmente, en el caso del Mercosur, que los agentes privados han demostrado la importancia que asignan al proceso de integración y han buscado soluciones pactadas para evitar conflictos mayores. A lo anterior contribuyen, como se dijo antes, el desarrollo industrial y empresarial alcanzado a lo largo del período anterior a la apertura comercial; los avances ya logrados en la integración económica y empresarial, y la consolidación del proceso de apertura llevado a cabo por los países de la región.

Considerando el entorno adverso y las dificultades internas que tuvieron que enfrentar los países, es digno de destacar que ninguno de los esquemas subregionales se disolviera o que los conflictos localizados no determinaran el estancamiento total de las relaciones comerciales. Predominó la conciencia de que la integración regional es fundamentalmente un proceso de largo plazo que no puede ser desbaratado por problemas coyunturales, al tiempo que el compromiso de los sectores público y privado con el relanzamiento del proceso de integración atestigua la presencia, en cada país, de profundos intereses económicos, empresariales y políticos en su permanencia. No obstante, hay que hacer hincapié en que la crisis financiera, aparte del impacto directo que tuvo sobre las transacciones comerciales, ejerció igualmente efectos negativos sobre la construcción de las instituciones que deben apoyar y consolidar el proyecto regional.

La transmisión de los efectos negativos de la crisis financiera internacional entre las economías nacionales hizo resurgir el debate sobre la necesidad de coordinar determinadas políticas macroeconómicas clave, entre las que se destacan las cambiarias y fiscales, y entre estas últimas principalmente aquellas orientadas a atraer inversiones. En algunos casos se lograron compromisos con vistas a coordinar la información estadística, con el objetivo de más largo plazo de establecer indicadores de metas para las variables macroeconómicas esenciales de los países.

La consolidación de los procesos de integración en curso, su transición hacia mercados comunes y su convergencia para conformar áreas de mayor tamaño relativo, son algunas de las tareas más importantes que se desprenden de los procesos en curso. No se trata, en muchos casos, de procesos fáciles. La convergencia del Mercosur y la Comunidad Andina, sin duda el proceso de mayor importancia relativa, requerirá de mucha voluntad política y de gran

flexibilidad entre las partes para resolver los temas más difíciles (agricultura e industria automotriz). Igual acontece con otros procesos de convergencia, entre los acuerdos sudamericanos y los de Centroamérica y el Caribe.

La consolidación de los procesos existentes exige una institucionalidad más fuerte y creíble, la cual reviste particular importancia para la confianza y el compromiso pleno de los socios más pequeños. Es difícil pensar, por ejemplo, en un comercio consolidado, en flujos considerables de inversión y en la formación efectiva de mercados comunes, sin mecanismos eficaces de solución de controversias y arbitraje, de carácter multilateral y plenamente respetados por las partes. De hecho, el desarrollo de estos mecanismos demostrará el grado de compromiso de los Estados con los procesos de integración regional.

En otros ámbitos, se ha otorgado poca atención a otros temas que han sido objeto de debate en la literatura sobre arquitectura financiera internacional. Entre ellos, conviene resaltar la importancia de desarrollar mecanismos financieros regionales propios, con base en la experiencia acumulada por el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) (anteriormente Fondo Andino), la Corporación Andina de Fomento, el Banco Centroamericano de Integración Económica y el Banco de Desarrollo del Caribe y, por supuesto, el Banco Interamericano de Desarrollo. El impulso a todas estas instituciones debe ser una prioridad en la agenda de integración regional.

Otras áreas incluyen el establecimiento de mecanismos de coordinación de las políticas de regulación y supervisión prudencial de los sistemas financieros; la armonización de distintos esquemas regulatorios como parte del amplio tema de facilitación de comercio; la regulación y la liberalización del comercio creciente de servicios; el área de infraestructura física, además del desarrollo de normativas armonizadas en transporte, energía y telecomunicaciones, el desarrollo de redes de

infraestructura concebidas en función de la integración regional, y no exclusivamente de la integración nacional.

Regionalismo abierto: un concepto con distintas acepciones en América Latina y Asia y el Pacífico

La expresión "regionalismo abierto" se encuentra con mucha frecuencia en la literatura sobre comercio internacional de los últimos años. Su uso se ha intensificado para calificar las acciones que apuntan a incrementar la interdependencia entre los países de una zona determinada, en el marco de una tendencia hacia el libre flujo de comercio, capital, trabajo y conocimiento. A lo largo del tiempo, la noción de "regionalismo abierto", que se originó en el contexto de la cooperación económica entre los países de Asia y el Pacífico en los años setenta, se transfirió posteriormente a los análisis relativos a la creación del espacio único europeo, así como de otros posibles bloques regionales; después, en forma más reciente, fue adoptada como marco normativo para abordar la integración regional en América Latina. En su sentido más trivial, regionalismo "abierto" se opone a regionalismo "cerrado". Mientras este último alude a una estrategia de desarrollo basada en mercados protegidos, en el regionalismo abierto la apertura preferencial es practicada por gobiernos que profesan su compromiso con los principios y disciplinas del sistema multilateral de comercio.

Sin embargo, la expresión "regionalismo abierto" tiene acepciones distintas en América Latina y en la zona de Asia y el Pacífico, dado que entre uno y otro regionalismo hay más diferencias que semejanzas, a causa de las distintas características y la distinta evolución histórica de estas dos grandes regiones. América Latina es un conjunto más homogéneo, desde el punto de vista lingüístico, cultural y económico, que el vasto y difuso aglomerado de países que constituyen la región de Asia y el Pacífico. Por otra parte, históricamente, las relaciones económicas entre los países de esta última

región han sido más intensas que entre las de América Latina.

En América Latina, los conceptos de regionalismo abierto y nuevo regionalismo se emplean indistintamente para describir un movimiento caracterizado por la liberalización generalizada del comercio de bienes y servicios y de los movimientos de capital, junto con la armonización de los regímenes regulatorios nacionales. Es decir, el regionalismo abierto se relaciona, a la vez, con la combinación de varias formas institucionales de liberalización comercial, y con la profundidad de los compromisos de liberalización. En última instancia, la apertura del regionalismo es dictada por el grado en que la liberalización en el ámbito regional se acerca a la liberalización generalizada y multilateral.

La CEPAL contribuyó al debate sobre la dinámica de los movimientos de integración regional con un documento en que proponía el "regionalismo abierto" como un modelo estilizado para caracterizar la tendencia prevaleciente en América Latina al final de la Ronda Uruguay, tendencia en que se conjugaban los acuerdos subregionales de liberalización con la apertura unilateral y el avance hacia la integración hemisférica. El regionalismo abierto se definiría así como la interdependencia entre los acuerdos de carácter preferencial y la integración "de hecho", determinada por las señales de mercado, resultante de una apertura no discriminatoria.

El referente básico para los procesos de integración latinoamericanos ha sido el modelo de integración federativo europeo, que ha transitado desde la formación de los mercados nacionales hasta la creación de un espacio único y de una Unión Económica y Monetaria, mediante el establecimiento de reglas, políticas e instituciones comunes. A su vez, las relaciones intrarregionales en Asia fueron el resultado de un rápido crecimiento económico que aportó bases sólidas para la formación de redes de relaciones interfirmas, así como de flujos

intrarregionales de inversión y comercio, con escaso apoyo de instituciones y acuerdos intergubernamentales. En América Latina, por su parte, y en forma más reciente, este proceso basado en general en acuerdos políticos intergubernamentales, evolucionó hacia una integración mayormente de facto, merced a vínculos comerciales y de inversión entre empresas. Por otra parte, los gobiernos de Asia y el Pacífico también han sentido la necesidad de crear foros para promover la cooperación económica en su región, aunque los mecanismos seleccionados no son todavía enteramente formales.

Se puede medir cuán cerca o cuán lejos está el regionalismo del proceso multilateral por medio de dos parámetros: i) la profundidad del proceso, es decir, la extensión y la amplitud de las normas acordadas entre los miembros del grupo, y ii) la capacidad de incorporar nuevos miembros. Los conceptos de regionalismo profundo y de regionalismo abierto reflejan los desafíos que se plantean a los países de las dos regiones para lograr una mejor inserción internacional. Sin embargo, estos conceptos no deben verse como normativos, sino como operacionales. El primero se refiere al grado de soberanía en materia de política económica que los gobiernos están dispuestos a sacrificar, en aras de la armonización de las políticas nacionales, en el plano regional y multilateral. El segundo concepto apunta al tipo de relaciones que deben

establecerse con los países no pertenecientes a los acuerdos preferenciales.

El modelo normativo de regionalismo abierto propuesto por la CEPAL (1994) exige que la interdependencia creciente que se da en el ámbito regional, como resultado de las acciones orientadas hacia la reducción de las barreras al comercio y a las inversiones, debe estar asociada a un aumento de la competitividad global de las exportaciones regionales. El regionalismo, por lo tanto, además de ser abierto, debe abarcar otras dimensiones, que incidan no solo en el destino sino también en la composición de los flujos comerciales. La promoción de la competitividad no depende únicamente de la liberalización comercial, sino y principalmente de un conjunto de factores que contribuyen a aumentar la competitividad sistémica de un país, factores entre los cuales han de figurar una red adecuada de infraestructura física, mecanismos de capacitación de la mano de obra, un sistema financiero eficiente, y un sistema de innovación en un marco de políticas macroeconómicas sanas. A su vez, en el ámbito regional, la competitividad sistémica está supeditada a la articulación, coordinación y armonización de las políticas nacionales de los países miembros, en áreas como transportes, telecomunicaciones, energía y creación y difusión de tecnologías.

4. Temas seleccionados de comercio y política comercial: los acuerdos comerciales multilaterales

Las asimetrías permanentes del sistema multilateral de comercio

El fracaso de la Tercera Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar en Seattle, no dio por resultado la postergación indefinida de las negociaciones comerciales multilaterales, dado que la creación de la OMC ha convertido las negociaciones comerciales multilaterales en un

proceso continuo y permanente. Entre los temas previstos para futuras negociaciones destacan principalmente la profundización de la reforma del comercio agrícola y de la liberalización del comercio de servicios, así como la revisión del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio y del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

Más allá de la solución de diversos problemas técnicos que están pendientes, las negociaciones en la OMC enfrentan la gran tarea de tratar de modo más equitativo y coherente sus dos objetivos fundamentales: la liberalización del comercio y una mejor inserción de los países en desarrollo en la economía global. Por esa razón se esperaba que la nueva ronda de negociaciones se constituyera en una verdadera ronda del desarrollo. Solamente 25 países en desarrollo participaron en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Kennedy, 68 en la Ronda de Tokio, y 76 en la Ronda Uruguay. Brasil, Chile y Cuba fueron los únicos países de América Latina y el Caribe, junto con otros 8 países en desarrollo, que formaron parte de los 23 países que suscribieron originalmente, en 1947, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En cambio, al terminar la Ronda Uruguay, prácticamente todos los países de la región eran miembros del GATT o estaban en las últimas etapas del proceso de adhesión, lo que les permitió tener voz y voto en las negociaciones.

Cabe señalar que en la Declaración de Marrakech, los ministros de comercio afirmaron que la nueva era de cooperación económica mundial que se inauguraba con el establecimiento de la OMC, respondía al deseo generalizado de actuar en un sistema multilateral de comercio más cohesionado y más abierto en pro del bienestar de los pueblos. De esta manera, la liberalización del comercio fue concebida como un medio para elevar el bienestar de las naciones, y no puede concebirse como un fin en sí mismo. Los ministros recordaron, además, que "los resultados de las negociaciones comportan disposiciones que confieren un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, con especial atención a la situación particular de los países menos adelantados". En el preámbulo del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC se reconoce también la necesidad de realizar "esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan la

parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico". Esas afirmaciones, sin embargo, se plasmaron en pocas obligaciones vinculantes.

Después de casi seis años de vigencia de los acuerdos multilaterales de comercio, existe un amplio consenso entre los países miembros acerca de la importancia que tiene el buen funcionamiento de la OMC como medio para ordenar las relaciones económicas internacionales. Un orden económico internacional que se caracterice por la transparencia de los procedimientos y el respeto de las normas, reglas y principios pactados es una garantía para todos los países –principalmente para las economías más vulnerables– contra la arbitrariedad en el uso del poder. La OMC es un sistema de principios y procedimientos jurídicos, en un marco de relaciones contractuales entre gobiernos, que ha promovido la solución de los conflictos comerciales por medio de una cooperación mutuamente beneficiosa para los países y, de esta manera, ha impulsado el incremento del comercio en un contexto más estable y predecible. El hecho de que los países en desarrollo, y en particular los de América Latina y el Caribe, recurran en forma cada vez más frecuente al mecanismo de solución de diferencias de la OMC, demuestra su activa participación en la defensa del sistema de normas, entendido como un árbitro imparcial que media en los conflictos comerciales.

El respaldo de los gobiernos latinoamericanos y caribeños a la OMC no impide que perciban los fuertes desequilibrios en cuanto a costos y beneficios que hay entre los distintos grupos de países, desequilibrios que derivan del cumplimiento de las obligaciones contraídas en los acuerdos. Numerosos estudios acerca de los efectos de la Ronda Uruguay han confirmado esa apreciación, al demostrar que aun cuando los países en desarrollo se vieron favorecidos por la mayor protección jurídica que brindaban los acuerdos, los principales beneficiarios de la liberalización comercial de bienes y servicios continúan siendo los países industrializados.

Desde luego, el peso que tienen los países más ricos en la economía y el comercio mundiales bastaría para explicar una concentración análoga de las ganancias de bienestar derivadas de la Ronda Uruguay. Además, los países en desarrollo tienen problemas estructurales internos que dificultan la tarea de convertir las posibilidades de acceso a los mercados en oportunidades reales de acceso. Esto va asociado también al hecho de que la mayor capacidad negociadora de los países industrializados les ha permitido defender sus intereses nacionales con mayor eficacia que los restantes países, así como utilizar las negociaciones para modificar diversos principios y disciplinas multilaterales con el propósito de acomodar sus propias políticas e instrumentos de política comercial.

En primer lugar, los países industrializados incorporaron al sistema multilateral de comercio las áreas en que cuentan con una sólida hegemonía tecnológica, y hacia las cuales se orientan sus economías y sus empresas. Es decir, lograron establecer un marco multilateral y acciones ante el mecanismo de solución de controversias de la OMC en áreas en las que anteriormente no existían disciplinas como la protección de los derechos de propiedad intelectual y el comercio de servicios. En segundo lugar, ampliaron las reglas del GATT, que originalmente se referían a productos, hasta abarcar derechos de agentes privados (empresas), lo que limitó considerablemente la capacidad de los gobiernos de los países menos industrializados de cambiar la conducta de las empresas transnacionales que operan en sus territorios. En tercer lugar, los países industrializados redujeron los costos de ajuste de sus sectores que hacen uso intensivo de recursos naturales, trabajo poco calificado y tecnología madura, mediante la obtención de plazos bastante generosos de transición hacia mercados más abiertos y competitivos. Por último, introdujeron distintos grados de flexibilidad para las disciplinas que afectan a las políticas industriales y agrícolas, y a ciertos tipos de políticas industriales.

Las negociaciones en el ámbito de la OMC se están llevando adelante en un contexto internacional que difiere en muchos aspectos de aquel en que se enmarcaron las negociaciones de la Ronda Uruguay. Algunos de estos cambios favorecen a los países de América Latina y el Caribe, mientras que otros deben ser analizados estratégicamente. Primero, las condiciones en que se encuentran las economías de la región son menos críticas que en el período 1985-1993, años durante los cuales se negociaron los acuerdos multilaterales. A pesar de la inestabilidad del crecimiento económico, de la frecuencia de las crisis financieras y de la deuda social pendiente, la región ha avanzado en el complejo proceso de integrarse en una economía globalizada y regionalizada a la vez, con logros no despreciables en diversos frentes económicos, sociales y políticos. Aunque América Latina tiene serios problemas de cohesión social, la mayoría de los gobiernos están hoy en mejores condiciones institucionales que en los años ochenta para articular los intereses de los diversos grupos sociales en una verdadera agenda de asuntos nacionales.

En segundo lugar, en la actualidad existen foros negociadores superpuestos y estrechamente vinculados entre sí en el plano bilateral, el plurilateral y el hemisférico, foros en los cuales se formulan reglas y disciplinas sobre los mismos aspectos para los cuales ya se han elaborado o se están elaborando reglas multilaterales. Cabe acotar aquí que las iniciativas de integración subregional, regional y hemisférica se han visto reforzadas a partir de la Ronda Uruguay, debido en gran parte a una evaluación negativa de las oportunidades de comercio derivadas de los acuerdos correspondientes, de lo que puede resultar un aumento de la capacidad negociadora de la región en los foros multilaterales.

Finalmente, otro elemento que distingue los dos períodos es un sentimiento de rechazo, detectado tanto en los países en desarrollo como en los industrializados, ante el efecto socialmente disgregador que ejerce la liberalización del comercio

de bienes y servicios, cuando se convierte en un fin en sí mismo. La sociedad civil organizada ha señalado la necesidad de corregir los impactos desestabilizadores de la globalización, con vistas a que sus beneficios se extiendan a un mayor número de personas y naciones.

En consecuencia, la comunidad internacional debe enfrentar el desafío de corregir el impacto socialmente desestabilizador de la globalización y reconocer las demandas legítimas en cuanto a los derechos laborales y la protección del medio ambiente, sin que se interpongan nuevos obstáculos para una integración más equilibrada de los países en desarrollo, entre ellos los de América Latina y el Caribe, en los mercados mundiales. A la vez, los gobiernos de la región deben sumar su voz a la de los demás países en desarrollo para corregir las asimetrías del actual sistema de reglas multilaterales, de manera que favorezcan el proceso de desarrollo. La tarea más importante para la OMC es integrar la dimensión del desarrollo sostenible en un sistema de reglas multilaterales vinculantes.

Acceso a mercados y política arancelaria en los países industrializados

En 1986, al iniciarse la Ronda Uruguay, los gravámenes impuestos por los países industrializados a las importaciones de productos no agrícolas ya se habían reducido a niveles promedio relativamente bajos, como resultado de las rondas de negociación anterior. En los acuerdos de la Ronda Uruguay (GATT, 1994a), los países se comprometieron a bajar aún más el nivel efectivo promedio de los aranceles industriales. Además, aumentaron el número de líneas arancelarias con franquicia, y consolidaron la casi totalidad de sus estructuras arancelarias. Asimismo, a la par con la reducción de los aranceles no agrícolas, la agenda de comercio multilateral se volcó hacia otras políticas públicas que inciden sobre las condiciones de competencia entre productos nacionales e importados, tales como barreras administrativas, estándares técnicos, medidas de protección

contingente (salvaguardias) y medidas de defensa comercial (antidumping y subsidios).

Las rondas de rebajas arancelarias han sido menos eficaces en lo tocante a los sectores que interesan a los exportadores de productos básicos, lo que ha generado la llamada "agenda pendiente"; ésta comprende, entre otros, aspectos referidos a productos agrícolas y tropicales, textiles y vestuario, que constituyen sectores sensibles para la mayoría de los países, sean importadores o exportadores, por lo que su negociación resultó una de las más difíciles de la Ronda Uruguay.

En efecto, el que los aranceles tengan un nivel promedio bajo no significa que hayan perdido toda importancia como barrera a las importaciones, debido a que siguen existiendo crestas arancelarias en ciertas estructuras arancelarias no parejas, debido asimismo a la progresividad arancelaria a lo largo de la cadena de procesamiento de los productos básicos, y a que la transparencia que permiten los gravámenes ad valorem se opaca con la aplicación de otros tipos de aranceles, como los específicos, los estacionales y los compuestos.

El problema de las crestas arancelarias se presenta especialmente en los siguientes sectores: i) alimentos básicos como el azúcar, el arroz, la leche y sus derivados, la carne, las frutas, las legumbres y hortalizas, y el pescado; ii) ciertos productos de la industria alimentaria como el jugo de naranja y la manteca de maní en los Estados Unidos; iii) textiles y prendas de vestir; iv) calzado, cuero y artículos de viaje; v) productos de la industria del automóvil, y vi) artículos electrónicos de consumo y relojes.

A pesar del recorte en los máximos tarifarios a partir de la Ronda Uruguay, el escalonamiento de los aranceles aún existente puede implicar altas tasas de protección efectiva en productos manufacturados de interés para la región, como son los de la agroindustria, los derivados de los metales, los textiles y el vestuario, y los derivados de la madera.

La progresividad de los derechos, a la par con el grado de elaboración de un producto final, limitan las posibilidades de exportar bienes industriales elaborados.

Los compromisos de América Latina y el Caribe en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

Al finalizar la Ronda Uruguay, 34 países latinoamericanos y caribeños suscribieron compromisos específicos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). De ellos, 30 presentaron sus listas de oferta al concluir la Ronda, mientras que los cuatro restantes lo hicieron durante su proceso de adhesión a la OMC. Se debe hacer hincapié en que la liberalización del comercio de los servicios se refiere a la extensión de los principios del sistema multilateral de comercio a la normativa que atañe a los servicios en cada país, es decir, a las más diversas medidas de políticas públicas, las cuales deberán aplicarse de manera razonable, objetiva e imparcial. Cabe notar que, en el marco del AGCS, la liberalización del comercio de servicios se realiza por medio de listas positivas, lo que significa que solamente se someten a las disciplinas de liberalización aquellos sectores específicos incluidos en las listas nacionales. Esta modalidad de negociación permite a los países, primero, escoger los servicios respecto de los cuales están dispuestos a adoptar compromisos de acceso a mercado y trato nacional; segundo, limitar el grado de acceso al mercado y de trato nacional que otorguen; y, tercero, imponer excepciones, incluso con respecto al principio de la nación más favorecida (NMF). Además, como cada servicio tiene características e impacto comercial propios, es difícil realizar un ejercicio comparativo de las listas agregadas.

Los principios básicos del AGCS son la no discriminación, la transparencia y la liberalización progresiva. El primero alude al precepto que históricamente se ha constituido en pilar del sistema multilateral de comercio, y que se ha puesto en

práctica bajo el doble principio de la nación más favorecida y el trato nacional. La transparencia se refiere al compromiso de los gobiernos de poner a disposición del público todas las leyes y reglamentaciones concernientes a los servicios. Por último, la liberalización progresiva corresponde al proceso continuo de negociaciones encaminadas a extender las disciplinas acordadas a un mayor número de sectores y subsectores de servicios. En cuanto a su estructura, el AGCS consta de tres partes: el texto principal, en donde se detallan los principios y obligaciones generales aplicables a todos los signatarios; los anexos, referidos a las normas que atañen a ciertos sectores (transportes, telecomunicaciones, servicios financieros y movimiento de personas naturales); y las listas nacionales de compromisos específicos.

Una primera mirada a los compromisos suscritos por los países de América Latina y el Caribe revela que su contribución a la liberalización multilateral de los servicios ha sido importante, aunque más por la calidad y valor comercial de los sectores objeto de compromisos, que por su número, en particular cuando se comparan las obligaciones contraídas por los países de la región y por Canadá, los Estados Unidos y los países de la Unión Europea. En promedio, los países de la región comprometieron cerca de 6 sectores, y los países industrializados, 11. Por otra parte, 94% de los países de la región contrajeron compromisos en materia de servicios financieros, turismo y servicios relacionados con viajes; 76% los suscribieron con respecto a servicios a empresas, y 70% en las áreas de telecomunicaciones y servicios de transporte.

Además, los países de América Latina y el Caribe han concentrado sus ofertas en el tercer modo de suministro, es decir, aquel caracterizado por la presencia comercial del proveedor de los servicios, y los compromisos con respecto a los restantes modos de suministro son en general funcionales a la presencia comercial. En los compromisos suscritos por los países industrializados se observa la misma

tendencia. En el cuarto modo (movimiento temporal de personas), por el contrario, la consolidación se limita a la facilitación del movimiento de personal superior, por lo que los compromisos han sido parciales en los países industrializados y en los de la región.

En cuanto al grado de compromiso, los países de la región otorgaron en mayor porcentaje el acceso al mercado y trato nacional en los tres modos de suministro (transfronterizo, consumo en el extranjero y presencial comercial) que los países industrializados. Asimismo, es importante resaltar los compromisos adicionales en pro de la

liberalización asumidos por los países latinoamericanos y caribeños en servicios de telecomunicaciones básicas y financieras. Por último, 19 de estos países indicaron excepciones al principio de la NMF en un total de seis sectores, en especial el transporte marítimo de carga, la producción y distribución de películas cinematográficas, el transporte terrestre, los servicios profesionales y los financieros. En contraposición, los países industrializados prefirieron exceptuar un número inferior de sectores de servicios, contrarrestado por un número superior de subsectores.

PRIMERA PARTE
ECONOMÍA INTERNACIONAL

Capítulo I

LA ECONOMÍA MUNDIAL EN 1999-2000: CRECIMIENTO Y CAMBIOS ESTRUCTURALES

A. INTRODUCCIÓN

En 2000, la actividad económica mundial experimentó una expansión que no registraba desde la década de 1980. En los primeros meses del año, el exuberante desempeño de la economía estadounidense y la recuperación del crecimiento en diversos países aplacaron gradualmente los temores a una caída brusca de la demanda en los Estados Unidos, así como a sus efectos sobre la economía mundial, inquietudes que, no obstante, volvieron a hacerse presentes a fines del año. El bajo crecimiento de Japón fue la excepción y la regla fueron tasas iguales o superiores a 3% para los países industrializados e iguales o superiores a 5% para los en desarrollo. Estos cambios incidieron favorablemente en las economías de América Latina y el Caribe, que según las estimaciones de la CEPAL, alcanzaron un crecimiento promedio de 4%, superior al incremento previsto para las economías en transición, pero inferior al promedio proyectado para las demás regiones en desarrollo (véase el cuadro I.1).

Además, se fortaleció la percepción de que en el comportamiento de la economía internacional intervienen componentes cíclicos y estructurales que no son captados cabalmente por las estadísticas y por los modelos tradicionales de análisis económico. En efecto, las importantes transformaciones que han estado ocurriendo en los ámbitos de la producción, el consumo y el financiamiento, como consecuencia, entre otros factores, de las innovaciones en las tecnologías de la

información y de las comunicaciones (TIC) y de la difusión de su uso, parecen finalmente haber alcanzado una masa crítica que hace más visibles sus impactos en la productividad y, por ende, en el crecimiento de largo plazo de la economía, como lo ilustra la prolongada expansión de la economía de los Estados Unidos.

En el corto plazo, subsisten inquietudes por los desequilibrios de cuenta corriente entre los países industrializados, las asimetrías entre las principales monedas y el impacto sobre la economía internacional del fin del ciclo económico en los Estados Unidos. Por otra parte, la brecha tecnológica entre países y la segmentación laboral y de ingresos a nivel nacional empiezan a plantear cuestiones de fondo acerca de la magnitud, amplitud y sostenibilidad de las transformaciones en curso. La construcción de sociedades basadas en la información y el conocimiento, como la propia experiencia de los Estados Unidos indica, exige un sólido esfuerzo de inversión, pública y privada, en infraestructura física y en formación de recursos humanos. Sin embargo, abundan los datos sobre el rezago del resto de los países en comparación con los Estados Unidos en lo tocante a inversiones en TIC, y en todos los países existen enormes diferencias entre los distintos grupos sociales en cuanto al acceso y uso efectivo de esas tecnologías, en lo que se ha denominado la “brecha digital”.

Cuadro I.1
**ESTIMACIONES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO PARA EL AÑO 2000 SEGÚN
 DIVERSOS ORGANISMOS INTERNACIONALES**
 (En porcentajes)

Países / Regiones	Fondo Monetario Internacional		Banco Mundial		Naciones Unidas Proyecto Link	
	Mayo 2000	Octubre 2000	Febrero 2000	Abril 2000	Abril 2000	Octubre 2000
Mundo	4.2	4.7	2.9	3.5	3.5	4.1
Países desarrollados	3.6	4.2	2.5	3.2	2.5	3.7
Estados Unidos	4.4	5.2	2.8	3.8	3.0	5.2
Unión Europea	3.2	3.4	2.7 ^a	3.3 ^a	2.8	3.1
Japón	0.9	1.4	0.9	1.2	1.0	2.2
Países en desarrollo	5.4	5.6	4.2^b	4.6^b	5.0	5.5
América Latina	4.0	4.3	2.7	3.6	3.5	4.0
Asia	6.2	6.7	6	6.4	6.0	6.0
Sudeste asiático (PRI) ^c	6.6	7.9	4.9	5.5	5.7	5.7
África	4.4	3.4	3.1	3.2	4.5	4.1
Medio Oriente	4.6	4.7	3.2	3.5
Economías en transición	2.6	4.9	3.2	3.4	2.5	4.2

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de diversas publicaciones: Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook 2000*; Washington, D.C., mayo y septiembre de 2000; Banco Mundial, *Global Development Finance, 2000*; y *Global Development Prospect, 2000*, Washington, D.C., Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, *Global Economic Outlook, 2000*, Oslo, Noruega 2-6 de octubre de 2000; Encuentro Proyecto Link (<http://www.chass.utoronto.ca/link/>); Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, *World Economic Situation and Prospects, 2000*, Nueva York, 2000; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

^a Corresponde a Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido. ^b Países de ingreso bajo y medio. ^c PRI: países recientemente industrializados.

América Latina y el Caribe enfrentan los desafíos de la transición hacia un nuevo patrón de organización productiva y de relaciones comerciales en medio de una situación interna caracterizada por serias restricciones financieras, dramáticas desigualdades sociales, y escasa capacidad institucional, a pesar de ofrecer al mismo tiempo un cuadro positivo de estabilidad monetaria y de reformas económicas, entre las cuales sobresalen la apertura comercial, la modernización de las telecomunicaciones y el establecimiento de algunos marcos institucionales importantes (véase CEPAL, 2000c).

Este capítulo que cubre los componentes cíclicos y estructurales de la economía internacional, está dividido en dos secciones. En la primera se examina el crecimiento de la economía internacional en 1999 y 2000 y el desempeño de los principales países y regiones. En la segunda sección se señalan algunas características de la economía que está emergiendo a partir de las inversiones en TIC, que se configura como una economía global, de servicios, de la información y del conocimiento.

B. EL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL: 1999-2000

Contrariando las expectativas sombrías de los que suponían que los efectos de la crisis de 1997-1998 se extenderían durante más de un año, la economía mundial presentó una apreciable tasa de crecimiento de 3.4% en 1999, como resultado principalmente del prolongado dinamismo de la actividad económica en los Estados Unidos (que registró un promedio de 4.2% para el año), el mantenimiento de políticas monetarias menos restrictivas en los países industrializados,¹ y la reanudación del crecimiento en el sudeste asiático (FMI, 2000, p. 3).² Los Estados Unidos se convirtieron en el principal motor de crecimiento de la economía mundial, dado que el área del euro siguió mostrando una expansión modesta, de 2.4%, y Japón no logró solucionar el cuadro de crisis crónica en que se encuentra desde el inicio de la década. Se estima que a lo largo de 1999, la recuperación de las economías más dinámicas del sudeste asiático (con un crecimiento promedio de cerca de 8%) ha determinado un incremento promedio de casi 6% para el producto de toda Asia, y de 3.8% para el grupo de países en desarrollo (véase el cuadro I.1.).

La baja generalizada de precios de los principales productos exportados por los países de América Latina, junto con la disminución de los flujos comerciales y de capital extranjero hacia la región,³ redundaron en una acentuada desaceleración del ritmo de crecimiento de la mayor parte de las economías latinoamericanas a lo largo de 1998 y de

la primera mitad de 1999. Los resultados más adversos se registraron en Sudamérica, mientras que en México, parte de Centroamérica y el Caribe, la presencia de factores internos y los efectos positivos del crecimiento de la economía de los Estados Unidos favorecieron un comportamiento más expansivo. Según las estimaciones de la CEPAL, después de un incremento de 5.5% en 1997, la economía de la región creció a una tasa prácticamente nula (0.3%) en 1999 (CEPAL, 2000a, p. 29).⁴ Chile y la República Dominicana fueron los únicos países de la región que presentaron una expansión continua y elevada durante la década de 1990.⁵

Entre fines de 1999 y principios de 2000, el desequilibrio entre el crecimiento de las principales economías industrializadas y el papel dinamizador que cumple la expansión de la demanda agregada de los Estados Unidos en la economía mundial tenían preocupados a los analistas internacionales. Los Estados Unidos (junto con la recuperación de la demanda en Asia) se constituyeron en 1999 en un verdadero motor de la expansión comercial global, llegando a absorber cerca de 18% de las importaciones mundiales. Ese año, las importaciones de bienes de los Estados Unidos crecieron 12%, mientras que el aumento de las importaciones mundiales fue de 4% (OMC, 2000a).

El comportamiento expansivo de las importaciones estadounidenses ayudó a los países de

1 El FMI destacó el manejo hábil de la política monetaria en 1998 como uno de los elementos que impidió que se profundizaran las tendencias recesivas derivadas de la crisis de 1997-1998 (FMI, 2000).

2 Los datos agregados indican que la recesión del período 1998-1999 ha sido la menos grave de las cuatro que ocurrieron en las últimas tres décadas, aunque haya sido proclamada como la crisis más difícil del capitalismo desde la segunda guerra mundial (FMI, 2000, p. 1).

3 La afluencia de capital extranjero hacia la región se redujo de una cifra récord de 85 000 millones en 1997 a cerca de 68 000 millones de dólares en 1998 (CEPAL, 1999a, p. 14).

4 El tamaño de la economía de Brasil y su crecimiento nulo en 1998 explican la caída del PIB de la región en ese año, ya que éste habría alcanzado a 3.5% si se excluye a Brasil. En 1999, el crecimiento nulo de la economía regional es atribuible a las fuertes bajas del PIB en Argentina, Colombia y Venezuela. Al excluir a estos países, el promedio del PIB latinoamericano se elevaría a 1.4% (CEPAL, 1999b, cuadro A.1, p. 89).

5 Chile tuvo en la década un crecimiento promedio de 6% y tasas de expansión del PIB superiores a 5%, con excepción de los años 1998 y 1999; República Dominicana registró un promedio de crecimiento de 5% y tasas superiores a 4%, excepto en 1991 y 1993. Guyana presentó un promedio de 6.6%, pero su desempeño tuvo altibajos (CEPAL, 1999b, cuadro A-1, p. 89).

América Latina y el Caribe a mejorar sus cuentas externas y a compensar la demanda limitada de otras direcciones de comercio. Prácticamente todos los países de la región se han beneficiado del fuerte incremento del comercio estadounidense, aunque en términos absolutos el mayor provecho lo obtuvieron Canadá y México, los otros dos socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y, en particular, México. Además de los países petroleros, las naciones caribeñas y otras como Costa Rica, Colombia, Paraguay se vieron abiertamente beneficiadas (véase el capítulo II).

En el año 2000, según las proyecciones de diversas instituciones económicas, el producto mundial alcanzó el mejor desempeño de los últimos 10 años, aunque hay discrepancias en cuanto a las cifras. Por primera vez en más de una década, el promedio para los países del área del euro deberá superar el 3%, con tasas individuales elevadas. En el año, las economías dinámicas de Asia–China, Hong Kong, India, Corea, Singapur y provincia china de Taiwán– presentarían las mayores tasas de crecimiento, superiores al 7%, determinando un promedio similar para toda Asia y de 5.6% para el agregado de los países en desarrollo.

Suponiendo que la desaceleración de su economía sea suave, los Estados Unidos mantendrían un crecimiento ininterrumpido desde marzo de 1991, en la más larga expansión de su historia económica, con tasas superiores al 4% a partir de 1995, impulsada por el consumo y la inversión privados

(véanse el cuadro I.2 y el gráfico I.1).⁶ La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) estimó en 5.2% el incremento de la economía estadounidense en 2000, con una disminución de 3.5% y 3.3% en 2001 y 2002, respectivamente.⁷

La actividad económica de la mayoría de los países exportadores de productos básicos y petróleo se ha visto impulsada por la recuperación de los volúmenes de las transacciones comerciales, así como por el aumento de precio de algunos productos básicos y del petróleo. En particular, en el 2000 el incremento del nivel de actividad de los países de América Latina y el Caribe fue de cerca de 4%, basado fundamentalmente en las exportaciones.

Cabe notar que estas cifras estimadas para la economía mundial suponen un conocimiento de los factores determinantes del crecimiento agregado que muchos analistas confiesan que no existe. En realidad, varios organismos económicos se mostraron sorprendidos por la rapidez con que se superaron las secuelas de las crisis financieras de 1997-1998. El Banco de Pagos Internacionales (BPI), de Basilea, no ha dudado en afirmar que la dispersión en las estimaciones de diversas instituciones en lo concerniente al desempeño de las economías de Asia y de los países de habla inglesa (Australia, Canadá, Reino Unido y Estados Unidos) revelaba que las causas de este buen desempeño aún no eran bien comprendidas (véanse el cuadro I.3 y el gráfico I.2).

6 Varios elementos confluyen para hacer que esta expansión sea particular. Primero, éste ha sido el período de crecimiento más largo de toda la historia estadounidense. Anteriormente, la expansión más extensa en tiempos de paz había sido la que tuvo lugar durante el gobierno de Ronald Reagan y que se prolongó por un total de 92 meses, desde noviembre de 1982 hasta julio de 1990. Sin embargo, a diferencia de ese crecimiento, que se logró con políticas fiscales expansionistas basadas en gastos en defensa, y que fue acompañado de la acumulación de un enorme déficit fiscal, la expansión de los años noventa está asociada a un superávit fiscal que llegó a 124 000 millones de dólares en 1999, el segundo superávit después de 28 años consecutivos de déficit (Reserva Federal, 2000, p. 7). Los otros elementos virtuosos de la actual expansión estadounidense son la baja inflación, los reducidos niveles de desempleo, el aumento de la productividad del trabajo y la elevada tasa de inversión en equipos y tecnologías de información. Los componentes que más inquietud causan son el nivel general de endeudamiento de los agentes económicos, la creciente participación de las ganancias bursátiles en la generación del ingreso de los consumidores, el aumento del déficit en cuenta corriente, y una posible sobrevaluación de los activos.

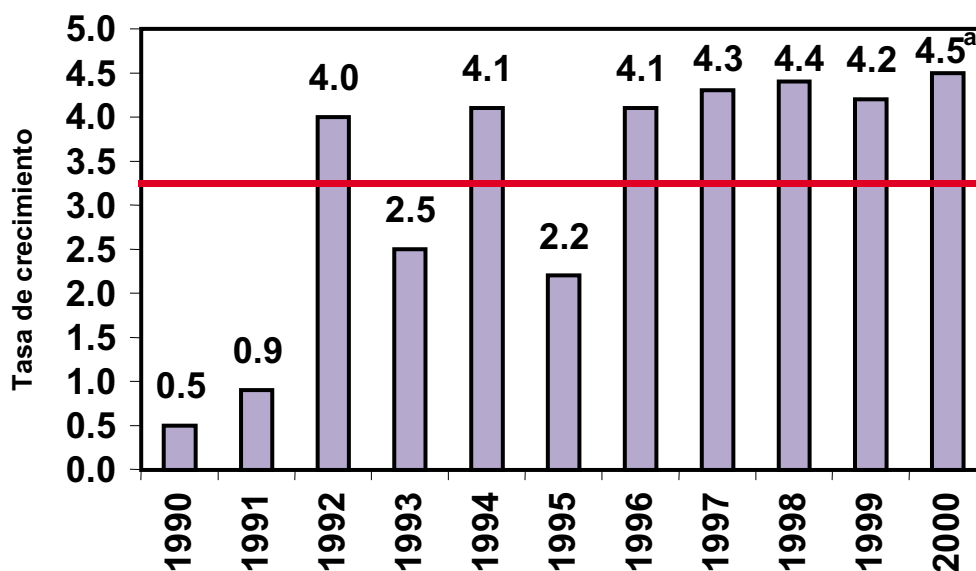
7 En diciembre de 2000, la OCDE proyectó un crecimiento de 4.3% para el producto interno bruto (PIB) agregado de los países miembros, y una reducción de 3.3% y 3.1% en 2001 y 2002, respectivamente (*OECD Economic Outlook*, N° 68, diciembre) (<http://www.oecd.org/eco/out/eo.htm>).

Cuadro I.2
ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS, 1998-2000
(Tasas de crecimiento anual)

Indicadores / Años	1998	1999	1999				2000			
			1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Producto interno bruto	4.4	4.2	3.5	2.5	5.7	8.3	4.8	5.6	2.2	1.1
Inflación	1.6	2.2	1,7	2,1	2,3	2,6	2.0	2.7	3.2	...
Desempleo	4.5	4.2	4.2	4.3	4.2	4.1	4.1	4.0	4.0	4.0
Exportaciones	2.3	2.9	-7.9	5.8	10.2	10.3	6.3	14.3	13.9	-6.1
Importaciones	11.9	10.7	4.5	16.2	16.9	10.7	12.0	18.6	17.0	-0.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de información del Departamento de Comercio (<http://www.bea.doc.gov/bea/glance.html>) y del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (<http://www.dol.gov/>).

Gráfico I.1
ESTADOS UNIDOS: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) REAL, 1990-2000
(Tasa de variación entre los cuatro trimestres de cada año)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Reserva Federal y el Departamento de Comercio de los Estados Unidos.
^a Estimaciones preliminares de la División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo.

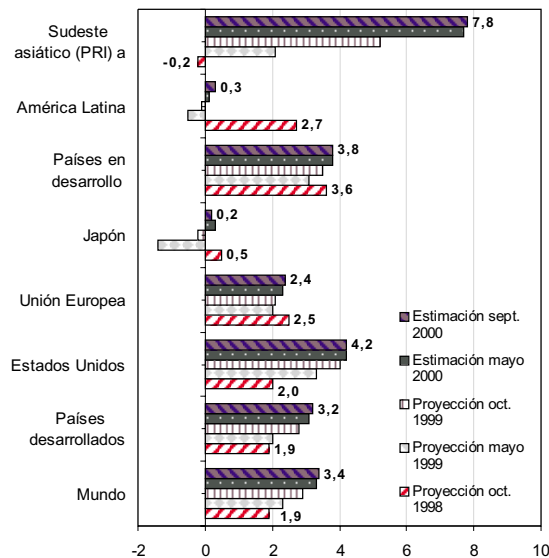
Cuadro I.3
PROYECCIONES Y ESTIMACIONES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO PARA 1999
SEGÚN DIVERSOS ORGANISMOS INTERNACIONALES
(En porcentajes)

Países / Regiones	Fondo Monetario Internacional					Naciones Unidas		Banco Mundial		
	Proyecciones		Estimaciones			Proy.	Estim.	Proy.	Estimaciones	
	Oct. 1998	Mayo 1999	Oct. 1999	Mayo 2000	Sept. 2000	Abr. 1999	Abr. 2000	Abr. 1999	Feb. 2000	Abr. 2000
Mundo	1.9	2.3	2.9	3.3	3.4	2.0	2.6	1.8	2.9	2.9
Países desarrollados	1.9	2.0	2.8	3.1	3.2	1.5	2.5	1.8	2.6	2.7
Estados Unidos	2.0	3.3	4.0	4.2	4.2	2.3	3.9	...	3.8	4.1
Unión Europea	2.5	2.0	2.1	2.3	2.4	2.3	2.1	...	1.6	1.8
Japón	0.5	-1.4	-0.2	0.3	0.2	-1.0	0.8	...	1.3	0.7
Países en desarrollo	3.6	3.1	3.5	3.8	3.8	3.0	3.2	1.5	2.7	3.3
América Latina	2.7	-0.5	-0.1	0.1	0.3	1.3	-0.2	-0.8	-0.6	0.0
Asia	3.9	4.7	5.3	6.0	5.9	4.3	6.0	4.1	5.4	6.3
Sudeste asiático (PRI) ^a	-0.2	2.1	5.2	7.7	7.8	4.5	5.5	4.4	3.6	4.6
África	4.7	3.2	2.7	2.3	2.2	3.5	3.0	2.5	2.3	2.5
Medio Oriente	2.7	2.0	1.8	0.7	0.8	0.7	2.0	2.2
Economías en transición	...	-0.9	0.6	2.4	2.4	0.8	0.6	2.3	0.3	1.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de diversas publicaciones: Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook, 1998*, octubre, 1998; *World Economic Outlook, 1999*, mayo y octubre y *World Economic Outlook, 2000*, mayo y septiembre, Washington, D.C.; Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, *World Economic Situation and Prospects, 1999* y *World Economic Situation and Prospects, 2000*, Nueva York; Banco Mundial, *Global Development Finance, 1999* y *Global Development Finance, 2000*; y *Global Development Prospect, 2000*, Washington, D.C.

^a PRI: países recientemente industrializados.

Gráfico I.2
PROYECCIONES Y ESTIMACIÓN DE CRECIMIENTO PARA 1999
SEGÚN EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Global Economic Outlook*, octubre, *Global Economic Outlook, 1999*, mayo y octubre y *Global Economic Outlook, 2000*, mayo y septiembre, Washington, D.C.

^a PRI: países recientemente industrializados.

Parece evidente que el éxito de las políticas de estabilización de precios, de austeridad fiscal y de reformas estructurales –que ampliaron el ámbito de acción de las fuerzas de mercado para asignar recursos dentro de los países y entre ellos– permitió a los gobiernos administrar las crisis, lo que podría explicar en parte la recuperación económica del bienio 1999-2000 (FMI, 2000, pp. 2-3). Empero, los analistas internacionales reconocen que si bien hubo un mejor manejo de las condiciones macroeconómicas en la totalidad de los países industrializados y en gran parte de los países en desarrollo, esto fue sólo uno de los componentes de la recuperación económica y que, además, no había bastado para generar condiciones de crecimiento más estables para la economía mundial, y promover así un desarrollo más eficiente y equitativo.

Más aún, las últimas crisis enseñaron que los mecanismos monetarios, financieros y comerciales de transmisión de las fluctuaciones macroeconómicas abarcan relaciones complejas entre la formación de expectativas por parte de los agentes privados, las decisiones sobre la oferta y la demanda de crédito, y el diseño y ejecución de las políticas públicas, en el actual cuadro de elevada movilidad del capital y de desreglamentación de los mercados financieros.⁸ Esa trama compleja dificulta la labor de los analistas internacionales y explica su incapacidad

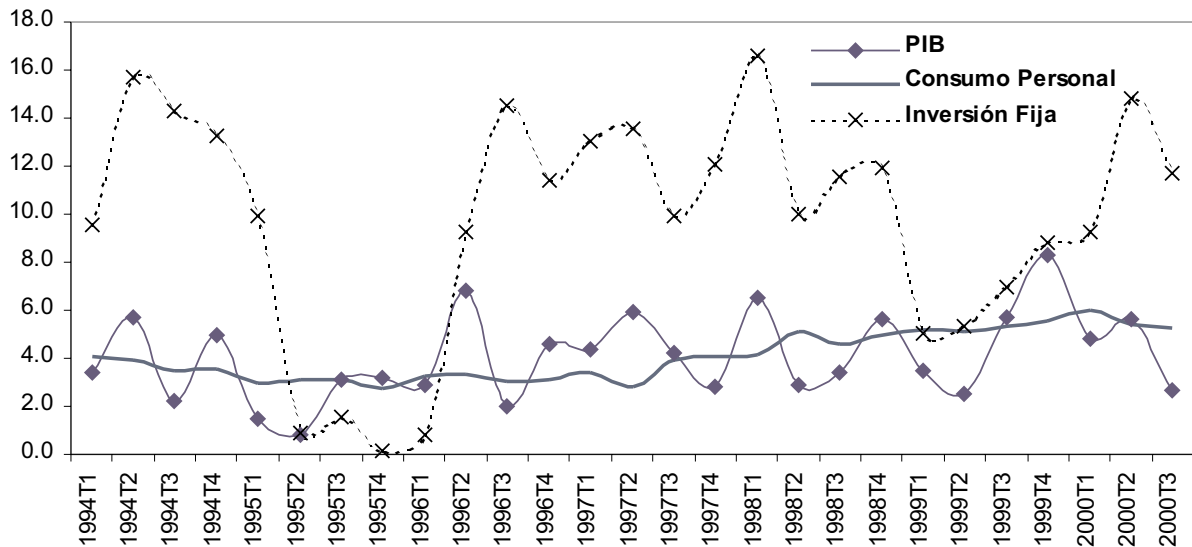
para prever con precisión la magnitud, duración y extensión de la crisis iniciada a mediados de 1997, sea en términos de la retracción de las economías afectadas así como de la economía mundial en su conjunto o de sus avances hacia la recuperación.⁹

Existe el temor subyacente de que la economía global se esté volviendo más vulnerable a los impactos macroeconómicos ya que, en la actualidad, la respuesta de los mercados a estos embates sea más difícil de predecir que en la situación anterior de mercados regulados. En el ámbito microeconómico, se supone que el uso generalizado de las TIC por parte de las empresas y los agentes económicos aumenta el acceso a la información y disminuye la incertidumbre que entraba las decisiones económicas. Sin embargo, debido al limitado conocimiento que aún se tiene acerca de la estructura y el funcionamiento de la “nueva economía” surgen inquietudes respecto de los efectos netos en la economía mundial de una creciente disposición de los agentes económicos a tomar riesgos en mercados determinados. Contradictoriamente, sin embargo, la reducción de la incertidumbre en las decisiones económicas de los agentes individuales y en el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios puede conducir a una mayor incertidumbre acerca de los efectos agregados de estas decisiones sobre la economía mundial.

8 Cabe señalar que la CEPAL hizo hincapié en conceptualizar las crisis financieras como “el resultado inevitable de bonanzas mal manejadas” (Ocampo, 1999, p. 14). En consecuencia, la vulnerabilidad de América Latina y el Caribe frente a los ciclos de financiamiento externo torna imperioso que el interés de las autoridades monetarias se transfiera del manejo de las crisis al manejo de las bonanzas. El desafío básico que plantea el manejo de la vulnerabilidad externa es el de diseñar instrumentos adecuados para administrar las bonanzas.

9 En el recuadro 1.5 de Banco Mundial (2000, pp. 12-13) se exponen las razones por las cuales, seis meses después de iniciada la crisis del sudeste asiático, no había sido posible aún estimar su magnitud y alcance macroeconómico. En el estudio se sostiene que la inadecuada representación de los mercados financieros en los modelos macroeconómicos explica en gran parte su incapacidad para estimar los impactos reales de la crisis (Banco Mundial, 2000, pp. 38-39).

Gráfico I.3
ESTADOS UNIDOS: PIB, CONSUMO E INVERSIÓN, 1994-2000
(Tasas de crecimiento trimestrales, en dólares de 1996)^a



Fuente: CEPAL, sobre la base de información del Bureau of Economic Analysis (BEA), *National Income and Product Accounts: Second Quarter 2000 GDP, Revised Estimates: 1997 Through First Quarter 2000* (BEA 00-22), Washington, D.C., julio de 2000, y *Gross Domestic Product, Third Quarter 2000 "advance" estimate*, octubre de 2000. Ambos documentos pueden ser encontrados en la página web (<http://www.bea.doc.gov/bea/rels.html>).

^a Los dólares constantes de 1996 fueron calculados mediante el método de cálculo en cadena del PIB, que corrige los precios del año base que pueden haberse reducido en el tiempo, afectando las estimaciones de la producción. Una explicación de este método puede hallarse en Robert Parker y Jack Truplett, *Chain-Type Measures of Real Output and Prices in the U.S. National Income and Product Accounts: An Update*, Business Economics, vol. 31, N° 4, octubre, o bien en Carlos Massad y Guillermo Pattillo, *Macroeconomía en un Mundo Interdependiente*, Santiago de Chile, Mc-Graw-Hill, marzo de 2000.

C. LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES

Los mercados de capital, y en particular los mercados globales de valores, junto con las TIC, se han convertido en las expresiones más visibles de la mundialización económica.¹⁰ Puede afirmarse que las relaciones entre estos dos movimientos —el financiero y el tecnológico— están en el origen de la tremenda expansión del espacio para las transacciones económicas presenciada en las últimas décadas. Las TIC contribuyeron a reducir los costos

de transacción de las inversiones transfronterizas al disminuir las asimetrías de información entre los agentes que ofertan y los que demandan capitales, mientras que los nuevos instrumentos financieros permitieron diversificar el riesgo para los inversionistas y ampliar las fronteras de los mercados financieros. Entre los dos componentes de las transformaciones estructurales de la economía se crearon así movimientos positivos de

¹⁰ Hasta mediados de los años ochenta, los mercados de valores restringían sus operaciones al ámbito nacional, con las notables excepciones de los Países Bajos y el Reino Unido (*Financial Times Markets 2000, A millennium guide*, "From slow start to relentless build-up", enero de 2000, p. 2).

retroalimentación que extendieron los beneficios potenciales de ambos, el tecnológico y el financiero.

En efecto, la creación de nuevos instrumentos para facilitar el intercambio del riesgo financiero entre agentes económicos, por medio de un número variable de canales y mercados, se constituyó en una verdadera revolución financiera que, a su vez, se apoyó fuertemente en el bajo costo computacional, de procesamiento y transmisión de datos, resultado de los cambios tecnológicos en las TIC. Por otra parte, las sofisticadas herramientas financieras aportaron el capital necesario para el desarrollo de esas industrias. A nivel microeconómico, los inversionistas de capital de riesgo impulsaron a proveedores y usuarios a utilizar ciertas TIC que aún no habían sido puestas a prueba, favoreciendo así el desarrollo de empresas y tecnologías pioneras.

A partir de 1997, diversos analistas internacionales y funcionarios del Gobierno de los Estados Unidos empezaron a esgrimir la tesis de que las fuertes inversiones de las empresas de ese país en computadoras y TIC estaban promoviendo el surgimiento de una “nueva economía”. Los otros componentes estructurales de la “nueva economía” son la creciente integración económica internacional, la apertura del comercio y de los capitales, y la desreglamentación de los mercados, los que determinarían una amplia competencia en los mercados de factores y productos.

Como se dijo, la economía de los Estados Unidos se ha expandido continuamente a tasas positivas desde marzo de 1991, y a tasas superiores al 4% desde fines de 1995. La inversión privada ha sido muy importante en esta expansión reciente (véase el gráfico I.3). Entre 1992 y 1998, el crecimiento promedio de la inversión fija fue de 11.2% anual, una tasa que no se había alcanzado jamás a lo largo de un período de siete años desde el fin de la segunda

guerra mundial. Además, entre 1993 y 1999, la inversión en equipos de procesamiento de información y programas informáticos creció a tasas anuales de 19%. Asimismo, la productividad del trabajo registró un incremento de 3.3% en 1999 y fue, al mismo tiempo, la más elevada desde 1992. De esa manera, la productividad laboral creció en el período 1996-1999 a una tasa promedio de 2.8%, casi el doble del 1.5% registrado entre 1973 y 1995 (Reserva Federal, 2000).

Los más optimistas difundieron la idea de que la nueva economía de los Estados Unidos, por sus características peculiares, cambiaría las leyes económicas y eliminaría el ciclo económico. Por una parte, las TIC permitirían un crecimiento elevado y simultáneo de la actividad económica y la creación de empleos, mientras que la competencia de los productos importados en el mercado interno impediría que el pleno empleo afectara la estabilidad de los precios. No habría así un freno implícito para el desempeño económico y tampoco se necesitaría de las restricciones impuestas por la política monetaria para evitar una alza de la inflación.¹¹ Esta tesis no fue aceptada por la mayoría de los analistas económicos y financieros, que asignan a factores de índole coyuntural, como el bajo precio de las importaciones, en especial del petróleo (en el período 1997-1999), y a otros, como el manejo de la política monetaria de la Reserva Federal de los Estados Unidos, una incidencia tan gravitante en la marcha reciente de la economía estadounidense como la de los factores derivados de las transformaciones tecnológicas y organizativas.

Otros analistas consideran que, al contrario, en vez de eliminar los altibajos del ciclo económico, la elevada proporción de sectores de alta tecnología en una economía puede contribuir a generar un ciclo económico más volátil, dado que estos sectores tienden a presentar una gran sensibilidad a las

11 Es interesante comparar con períodos anteriores. Brenner (1998, pp. 1-2) cita frases de Robert Solow y Arthur Okun antes de la crisis de 1971, en las que estos economistas negaban la importancia de los ciclos económicos, afirmando que el auge de la economía de los Estados Unidos en los sesenta era definitivo, y que se había eliminado la inestabilidad económica del capitalismo.

fluctuaciones de la demanda de sus productos (BPI, 2000, p. 14).

Según el Presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, que ha sido uno de los que han impulsado el concepto de la “nueva economía”, las TIC introdujeron cambios considerables en la manera de producir los bienes y de distribuirlos a los usuarios finales, pero su contribución esencial ha sido la de aumentar el conocimiento o, inversamente, de reducir el nivel de incertidumbre y de riesgo para las decisiones económicas. En términos económicos, las TIC mejoran el funcionamiento de los mercados y del mecanismo de precios. En general, las empresas tienen un conocimiento limitado, impreciso y desfasado de las necesidades de los consumidores de sus productos, lo que les exige mantener una disponibilidad hasta dos veces mayor de recursos materiales y humanos para defenderse de probables errores en sus estimaciones. La creciente utilización de las TIC se vio así acompañada de una mejor organización y administración de existencias en las empresas y ha liberado esos recursos antes utilizados con baja productividad. En los Estados Unidos, estos efectos solamente se tornaron visibles a partir de 1995, cuando los computadores y otros componentes de las TIC pasaron a representar una proporción significativa del stock de capital y los programas de computación permitieron que las máquinas se comunicaran entre sí (Greenspan, 2000).¹² Asimismo, los datos sobre los Estados Unidos indican que solamente en las dos últimas décadas se terminó de armar la infraestructura tecnológica, organizativa e institucional que se necesitaba para que los efectos virtuosos de las TIC se difundieran a toda la economía.

El gran interrogante de los analistas es si el crecimiento de la productividad del trabajo representa una tendencia duradera o si, como piensan algunos, es un resultado aislado dentro del sector de la tecnología de la información que no se extendería a la economía en su conjunto. La cuestión que se plantea es si los aumentos de productividad observados se restringen a la productividad de las empresas fabricantes de computadores (lo que se ha reflejado en la fuerte baja de sus precios) o si abarcan también a las empresas usuarias.¹³ Empero, los más escépticos en cuanto a los efectos de las TIC sobre el crecimiento económico, cuestionan la limitación de estos efectos a la economía estadounidense, dado que se debería observar, aunque a escala más reducida, tendencias similares en las demás economías industrializadas en la década de 1990.

Los trabajos desarrollados por la OCDE sobre las características del crecimiento reciente de las economías avanzadas han permitido concluir que las disparidades entre los patrones de crecimiento de esas economías son determinadas en gran medida por factores tradicionales (como la utilización de la fuerza laboral), pero que la difusión de las TIC juega también un papel significativo. Sin embargo, se considera asimismo que, por la brevedad del tiempo transcurrido, los datos son insuficientes para identificar con exactitud el impacto de la difusión tecnológica en la dinámica del funcionamiento de las economías, y que las posibilidades que las TIC están abriendo permanecen aún inexploradas.¹⁴

12 Greenspan llama de “redundancias programadas” a estos recursos mal utilizados debido a la ausencia de una información más precisa (Greenspan, 2000).

13 Según expresó el Presidente Clinton en una conferencia sobre la nueva economía, la tecnología de información ha sido responsable de la generación de 10% de todos los empleos, 30% del crecimiento económico y 50% de la inversión privada en los Estados Unidos (véase la página web de la Casa Blanca www.whitehouse.gov).

14 Véanse los trabajos en la página web de la OCDE (www.oecd.org).

Capítulo II

EL COMERCIO INTERNACIONAL: SITUACIÓN ACTUAL Y TENDENCIAS DINÁMICAS RECIENTES

A. INTRODUCCIÓN

En 1999, la recuperación de la actividad económica mundial, ya examinada en el capítulo I, se reflejó en una expansión más dinámica del volumen de las transacciones comerciales a partir de la segunda mitad del año. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 2000 hubo un aumento significativo del volumen de las transacciones mundiales, que superó el 10%. Los datos preliminares para el 2000 parecen confirmar estas expectativas: entre enero y septiembre, el valor de las exportaciones mundiales creció 13% en relación con igual periodo de 1999. Debido en gran parte al aumento de los precios del petróleo y otros productos básicos, el valor de las exportaciones de los países en desarrollo se elevó apreciablemente en todas las regiones para las cuales se dispone de información. Es importante destacar que la expansión promedio de las exportaciones latinoamericanas (23%) fue una de las más elevadas en el período considerado (véase el cuadro II.1 que no incluye China y Oriente Medio).

La crisis financiera internacional de 1997-1998 ejerció un fuerte impacto negativo en el comportamiento del comercio durante el bienio 1998-1999, lo que redujo la alta tasa de crecimiento registrada en 1997 a menos de la mitad. Por otra parte, la caída generalizada de los

precios de los productos tanto básicos como manufacturados determinó una retracción aún más severa del valor de las exportaciones en 1998. Cabe señalar que tras estos movimientos de corto plazo de precios y volúmenes están produciéndose transformaciones en la naturaleza y la composición de las transacciones comerciales, que inciden sobre la forma de inserción internacional de las economías de América Latina y el Caribe. En los flujos de comercio se destaca la creciente participación de los países industrializados y de sus empresas transnacionales, así como la interrelación entre la participación de los servicios, los productos intensivos en tecnología y el comercio intraindustrial e intrafirma. Poco se sabe sobre los vínculos entre esas tendencias de largo plazo y los movimientos de corto plazo de los precios y volúmenes del comercio.

Este capítulo tiene el doble propósito de analizar algunos indicadores del desempeño del comercio mundial en 1998 y 1999 y también ciertos cambios de largo plazo. En particular, se pretende llamar la atención respecto del impacto que la globalización de la producción y la integración internacional de las empresas a través de redes electrónicas ejercen sobre la creación y la dinámica de los flujos de comercio.

Cuadro II.1
LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR REGIONES Y PRINCIPALES ECONOMÍAS
(ENERO-SEPTIEMBRE, 1998-2000)

(En miles de millones de dólares corrientes y porcentajes)

País / Región	Acumulado (enero a septiembre)			Variaciones porcentuales		
	1998	1999	2000	1997/ 1998	1999/ 1998	2000/ 1999
Mundo	4 134.0	4 196.5	4 738.2	-1.4	1.5	12.9
Países industrializados	2 698.5	2 732.4	2 933.3	0.6	1.3	7.4
Estados Unidos	503.7	514.4	577.4	-1.0	2.1	12.3
Canadá	159.2	174.6	205.7	-0.3	9.7	17.8
Australia	41.6	40.1	47.2	-11.4	-3.5	17.6
Japón	286.2	301.6	357.4	-8.4	5.4	18.5
Nueva Zelanda	9.1	9.3	9.9	-15.7	2.3	7.1
Europa (8 países)	822.4	831.9	866.5	4.4	1.2	4.2
Alemania	397.0	399.1	407.6	5.6	0.5	2.1
España	79.7	79.6	83.1	6.4	-0.1	4.4
Holanda	146.8	147.1	152.0	1.9	0.2	3.3
Irlanda	46.2	51.6	55.7	18.6	11.7	7.9
Luxemburgo	5.9	5.8	5.7	14.4	-0.4	-1.7
Noruega	29.8	31.2	41.8	-17.3	4.8	33.7
Suecia	62.0	61.8	64.9	2.6	-0.2	5.0
Suiza	55.0	55.6	55.6	4.7	1.1	0.1
Países en desarrollo	1 435.5	1 464.1	1 743.6	-5.0	2.0	19.1
África	70.8	69.5	...	-10.3	-1.8	...
Asia en desarrollo	725.7	742.1	924.7	-4.0	2.3	24.6
Economías dinámicas asiáticas^a	374.1	374.6	454.2	-4.5	0.1	21.3
Corea	97.6	101.1	127.2	-1.9	3.6	25.8
Tailandia	40.6	41.9	50.8	-5.0	3.2	21.2
Hong Kong	130.3	126.0	148.2	-5.2	-3.3	17.7
Singapur	82.6	82.0	98.8	-12.0	-0.7	20.5
Filipinas	23.0	23.7	29.2	25.0	2.8	23.6
Europa central y oriental^b	189.5	180.5	219.1	0.3	-4.7	21.4
América Latina	207.0	213.3	262.8	0.1	3.0	23.2

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Estadísticas financieras internacionales*, Washington, D.C., diciembre de 2000.

^a Incluye únicamente Filipinas, Hong Kong, República de Corea, Singapur y Tailandia. ^b Corresponde a 17 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Estos datos no son comparables con los que figuran en los demás cuadros sobre el comercio de América Latina.

B. EL COMERCIO MUNDIAL DURANTE EL BIENIO 1998-1999

En 1999, el incremento de 5.5% del volumen del comercio, medido por las exportaciones, fue similar al de 1998, cuando las transacciones internacionales sufrieron un fuerte retroceso debido a la crisis financiera internacional y la tasa de crecimiento descendió a la mitad de la registrada en 1997 (véase el cuadro II.2). De ese modo, la tasa de los dos últimos años fue inferior al

promedio de la década, que alcanzó cerca de 6.5% gracias a los altos ritmos de los años 1994-1997 (véase el gráfico II.1). A la desaceleración de 1998 contribuyeron las notables bajas de los volúmenes importados por los países asiáticos y Japón (más de 8% y 5%, respectivamente), así como la apreciable reducción de las importaciones latinoamericanas (OMC, 2000a, pp. 9-10).¹

1 El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DESA) y la UNCTAD han señalado que la crisis financiera internacional y los ajustes posteriores a ella afectaron más al comercio internacional que a la actividad económica en cada país (DESA/UNCTAD, 2000, p. 9).

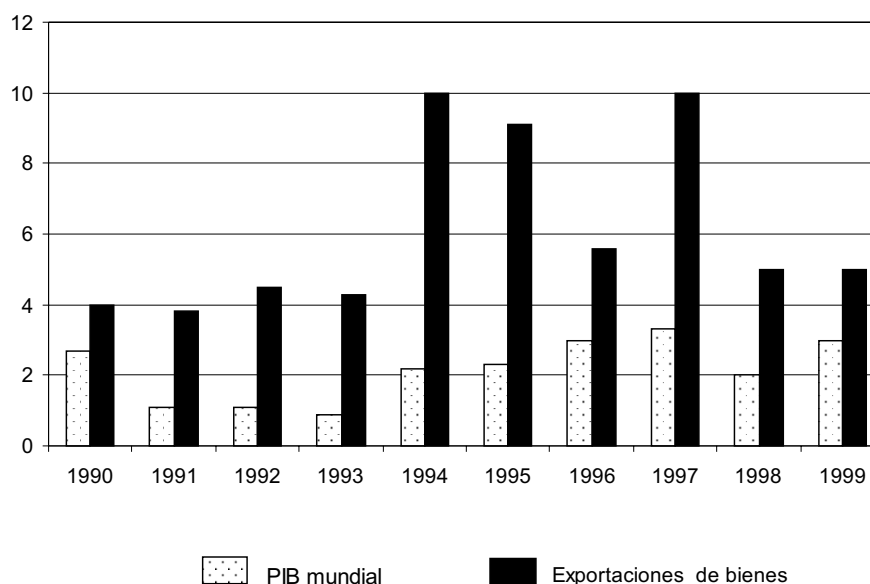
Cuadro II.2
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES, 1997-2000
 (En porcentajes)

Institución / Año	Exportaciones				Importaciones			
	1997	1998	1999 ^a	2000 ^b	1997	1998	1999 ^a	2000 ^b
OMC	10.0	5.0	5.0	6.5	9.5	4.5	6.0	...
UNCTAD	10.0	4.3	4.3	...	10.0	4.5	5.3	...
DESA/ UNCTAD	...	3.9	3.4	6.0	...	4.8	4.4	5.5
FMI ^c	9.8	4.3	5.1	10.0
Banco Mundial	9.5	4.2	5.2	7.8
OCDE ^c	9.2	5.1	4.9	7.1

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base del Banco Mundial, *Global Development Finance, 2000*, Washington, D.C., abril de 2000, cuadro 1.2, p.10; página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>); Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook, 2000*, Washington, D.C., septiembre de 2000; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Economic Outlook*, París, noviembre de 1999, p. 5; Departamento de Asuntos Económicos y Sociales/ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (DESA/UNCTAD), *World Economic Situation and Prospects, 2000*, Ginebra, cuadro A.4, p. 46; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Trade and Development Report, 2000*, Nueva York, septiembre de 2000, cuadro 3.1, p. 28.

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

Gráfico II.1
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DEL PIB MUNDIAL Y DEL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES, 1990-1999
 (Tasa de incremento anual)



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

Según la OMC, los Estados Unidos (a la par con la recuperación de la demanda en Asia) se constituyeron en 1999 en un verdadero motor de la expansión comercial global, llegando a representar cerca de 18% de las importaciones mundiales. Ese año, el volumen de las importaciones de bienes de los Estados Unidos creció 12%, mientras que a nivel mundial la expansión fue de 6% (OMC, 2000a). Entre 1998 y 1999, las exportaciones estadounidenses de bienes y servicios aumentaron de 934 000 a 960 000 millones de dólares (2.8%), y las importaciones de 1 100 000 a 1 228 000 millones de dólares (11.8%), Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 2000. Entre 1996 y 1999, la tasa promedio del valor de las importaciones de los Estados Unidos fue de cerca de 9%, inferior al crecimiento del volumen de esas transacciones (UNCTAD, 2000a, p. 28).²

Para los países de América Latina y el Caribe, la expansión de las compras efectuadas por los Estados Unidos en 1999 ha contribuido a mejorar sus cuentas externas y a equilibrar la limitación de la demanda de otras direcciones de comercio. Prácticamente todos los países de la región se han beneficiado del sólido incremento del comercio estadounidense aunque, en términos absolutos, quienes obtuvieron mayor provecho fueron los socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), en particular México. Además de los países petroleros, las economías caribeñas y otras, como las de Costa Rica, Colombia y Paraguay, resultaron muy beneficiadas. A su vez, las exportaciones de México hacia los Estados Unidos se expandieron a una tasa promedio superior a 17% en el mismo periodo: entre 1992 y 1999, México aumentó su participación en las importaciones estadounidenses de menos de 7% a

casi 11%, mientras que otros países, como El Salvador y Honduras, prácticamente la duplicaron (véanse los cuadros II.3a y II.3b). En los gráficos II.2 y II.3 se muestra el elevado crecimiento de las exportaciones desde América Central hacia los Estados Unidos y el desempeño más inestable de las importaciones provenientes de América del Sur.

En 1999, sin embargo, el aumento del valor de las exportaciones mundiales no superó el 3.5%, en parte debido a la prolongada declinación de los precios de los productos básicos (excluidos el petróleo y sus derivados), y también de los manufacturados. En el caso de los primeros, los precios internacionales disminuyeron por tercer año consecutivo, hasta alcanzar los niveles más bajos en 10 años, pese el notable aumento de las cotizaciones del petróleo y sus derivados y de una alza incipiente de las de algunos productos básicos a partir de junio de 1999. En los 18 meses que mediaron entre febrero de 1999 y agosto de 2000, el precio del petróleo (Brent) subió de 10 a 30 dólares.

La caída persistente de los precios en 1998 y 1999 afectó a todos los grupos de productos básicos, incluidos alimentos y bebidas tropicales, materias primas agrícolas, minerales y metales. Las únicas excepciones correspondieron a los aceites y grasas vegetales, que registraron un aumento de 7% en 1998 y se redujeron al año siguiente. El descenso pronunciado de los precios de los productos básicos (menos el petróleo) se produjo al combinarse una demanda poco dinámica, un exceso de oferta y la devaluación de las monedas de grandes exportadores, como Brasil y Rusia (UNCTAD 2000a, p. 33-35) (véanse el cuadro II.4 y el gráfico II.4).

2 Según la UNCTAD (2000a, cuadro 3.1, p. 28), entre 1997 y 1999, el volumen de las importaciones de los Estados Unidos se ha expandido a tasas de dos dígitos: 12.1% en 1997; 11.7% en 1998; y 11.5 % en 1999.

Cuadro II.3a
**EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES ANUALES DE LOS ESTADOS UNIDOS DESDE
 AMÉRICA LATINA, CANADÁ Y EL CARIBE 1992-2000**

(Tasas anuales de variación con respecto al año anterior)

País / Región	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1992 1999 ^a	2000 ^b
Mundo	9.1	9.1	14.4	12.0	6.4	10.0	5.0	12.1	9.8	20.0
Hemisferio occidental	9.0	10.8	17.1	14.8	11.7	10.5	4.0	14.5	11.6	21.2
TLC	9.5	12.8	18.3	15.9	10.9	10.7	6.2	14.3	12.3	19.9
Canadá	8.3	12.6	16.3	12.5	7.8	7.4	4.0	13.4	10.3	16.9
México	13.1	13.5	23.9	24.7	18.2	17.7	10.3	15.8	17.2	25.4
Países del Caribe^c	8.9	3.6	9.0	2.5	11.3	11.4	-4.9	7.0	6.1	25.5
Bahamas	29.9	-40.5	-41.7	-23.2	6.0	0.3	-14.1	37.0	-5.8	34.9
Barbados	0.0	11.3	1.3	9.2	9.4	2.3	-16.3	67.1	10.5	-39.7
Belice	31.1	-8.9	-5.1	2.7	30.5	13.3	-14.6	21.8	8.8	22.6
Guyana	21.7	-10.7	7.9	9.9	1.8	2.3	20.8	-10.0	5.5	27.7
Haití	-62.3	44.3	-61.9	121.0	10.6	31.2	44.4	10.8	17.2	-2.1
Jamaica	4.0	20.2	3.8	13.4	-1.0	-12.0	2.1	-9.9	2.6	-0.4
República Dominicana	18.2	12.6	15.8	9.8	5.2	21.1	2.6	-3.6	10.2	3.7
Suriname	-11.5	26.6	-25.9	131.5	-3.5	-5.3	15.9	15.8	18.0	31.4
Trinidad y Tabago	-2.1	-6.8	38.2	-12.4	4.6	11.5	-14.3	33.2	6.5	72.4
América Central	22.8	14.3	12.7	20.4	16.9	21.8	8.8	19.2	17.1	8.2
Costa Rica	22.4	9.2	6.8	12.1	7.0	17.7	18.2	44.2	17.2	-8.1
El Salvador	26.7	27.0	24.8	33.5	32.1	25.4	6.8	11.6	23.5	22.4
Guatemala	20.2	11.1	7.4	19.1	9.6	18.9	4.1	9.3	12.5	19.6
Honduras	40.4	16.9	20.0	31.4	24.6	29.3	9.6	6.6	22.3	14.3
Nicaragua	15.0	83.5	32.5	42.6	47.1	25.5	3.2	8.7	32.3	24.5
Panamá	-5.6	10.8	14.8	-4.8	12.6	6.2	-14.9	16.8	4.5	-14.7
América del Sur	4.4	0.7	12.2	9.5	16.3	7.0	-9.9	16.9	7.1	35.0
Argentina	-2.4	-3.9	43.1	2.0	29.5	-2.9	1.8	15.4	10.3	24.7
Bolivia	-22.1	18.5	36.2	0.9	4.8	-18.9	0.3	-2.6	2.1	-5.7
Brasil	13.3	-1.9	16.6	1.2	-0.6	9.9	5.1	11.8	6.9	24.3
Chile	6.6	5.4	24.6	6.0	16.8	1.9	6.7	19.7	11.0	15.2
Colombia	3.7	6.5	4.6	18.4	13.8	10.6	-1.5	34.9	11.4	19.0
Ecuador	1.3	5.1	23.5	11.7	-0.7	7.3	-14.6	3.4	4.6	19.9
Paraguay	-18.6	41.1	61.6	-31.4	-23.1	-3.9	-17.7	43.7	6.5	-16.2
Perú	-4.9	2.1	11.3	23.3	21.9	40.5	11.6	-2.5	12.9	7.3
Uruguay	12.2	0.1	-37.0	-0.2	55.7	-12.2	12.0	-22.4	1.0	66.7
Venezuela	0.0	-0.3	2.9	15.9	32.9	4.2	-31.0	21.4	5.8	73.1

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información de la base de datos de comercio de la Comisión de Comercio de los Estados Unidos (<http://dataweb.usitc.gov/>).

^a Promedios anuales. ^b Corresponde a la variación entre los primeros 10 meses del año del año 2000 e igual período de 1999. ^c Incluye islas del Caribe: Antillas Neerlandesas, Anguila, Antigua y Barbuda, Aruba, Bermuda, Dominica, Caimán, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Granada, Saint Kitts y Nevis, Martinica, Montserrat, Guadalupe, Guinea Francesa e Islas Vírgenes Británicas.

Cuadro II.3b
AMÉRICA LATINA, CANADÁ Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES
ANUALES DE LOS ESTADOS UNIDOS (1992-2000)

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

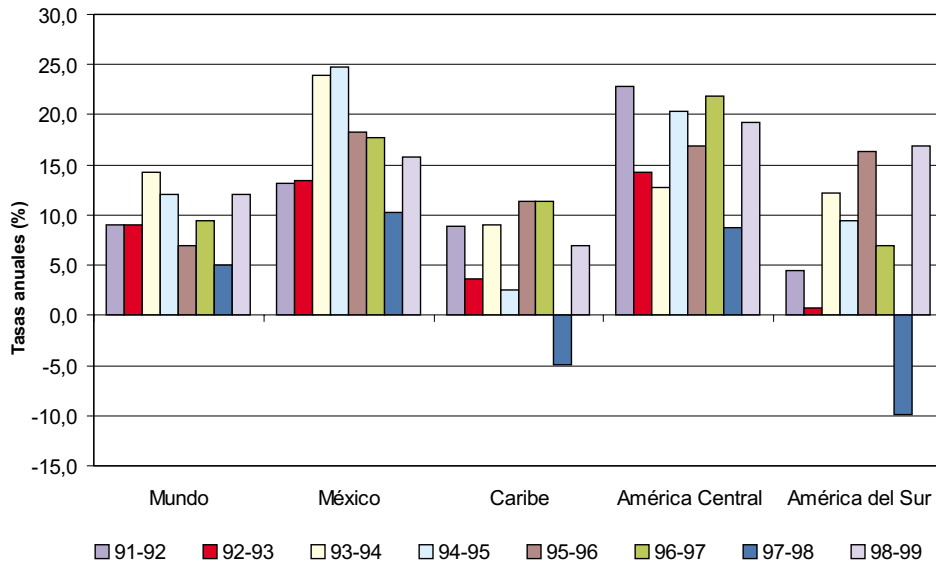
País / Región	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^a
Mundo (valor)	532.05	580.47	663.83	743.51	791.31	870.21	913.88	1 024.77	1 001.25
Hemisferio occidental	31.43	31.93	32.68	33.50	35.17	35.35	35.01	35.76	36.18
TLC	25.13	25.99	26.88	27.82	29.00	29.18	29.50	30.06	30.26
Canadá	18.51	19.11	19.42	19.52	19.78	19.31	19.13	19.35	19.02
México	6.61	6.88	7.46	8.30	9.22	9.87	10.36	10.71	11.25
Países del Caribe^b	1.08	1.03	0.98	0.89	0.94	0.95	0.86	0.82	0.83
Bahamas	0.11	0.06	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Barbados	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00
Belice	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Guyana	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Haití	0.02	0.03	0.01	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.02
Jamaica	0.11	0.12	0.11	0.11	0.11	0.08	0.08	0.07	0.05
República Dominicana	0.45	0.46	0.47	0.46	0.45	0.50	0.49	0.42	0.37
Suriname	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Trinidad y Tabago	0.16	0.14	0.17	0.13	0.13	0.13	0.11	0.13	0.17
América Central	0.75	0.78	0.77	0.83	0.91	1.01	1.05	1.11	1.01
Costa Rica	0.27	0.27	0.25	0.25	0.25	0.27	0.30	0.39	0.30
El Salvador	0.07	0.08	0.09	0.11	0.14	0.15	0.16	0.16	0.16
Guatemala	0.20	0.21	0.19	0.21	0.21	0.23	0.23	0.22	0.22
Honduras	0.15	0.16	0.17	0.19	0.23	0.27	0.28	0.26	0.25
Nicaragua	0.01	0.02	0.03	0.03	0.04	0.05	0.05	0.05	0.05
Panamá	0.05	0.05	0.05	0.04	0.04	0.04	0.03	0.04	0.02
América del Sur	4.47	4.13	4.05	3.96	4.33	4.21	3.61	3.77	4.07
Argentina	0.24	0.21	0.26	0.24	0.29	0.25	0.25	0.25	0.26
Bolivia	0.03	0.03	0.04	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02
Brasil	1.43	1.29	1.31	1.19	1.11	1.11	1.11	1.10	1.15
Chile	0.26	0.25	0.27	0.26	0.29	0.26	0.27	0.29	0.27
Colombia	0.54	0.52	0.48	0.51	0.54	0.54	0.51	0.61	0.56
Ecuador	0.25	0.24	0.26	0.26	0.24	0.24	0.19	0.18	0.19
Paraguay	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
Perú	0.14	0.13	0.13	0.14	0.16	0.20	0.22	0.19	0.17
Uruguay	0.05	0.05	0.03	0.02	0.03	0.03	0.03	0.02	0.03
Venezuela	1.54	1.40	1.26	1.31	1.63	1.55	1.02	1.10	1.42

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información de la base de datos de comercio de la Comisión de Comercio de los Estados Unidos (<http://dataweb.usitc.gov/>).

^a Corresponde a la distribución porcentual de las importaciones de cada país durante los 10 primeros meses del año en el total de las importaciones mundiales de los Estados Unidos. ^b Incluye islas del Caribe: Antillas Neerlandesas, Anguila, Antigua y Barbuda, Aruba, Bermuda, Dominica, Caimán, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Granada, Saint Kitts y Nevis, Martinica, Montserrat, Guadalupe, Guinea Francesa e Islas Vírgenes Británicas.

Gráfico II.2

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE SUBREGIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1991-1999

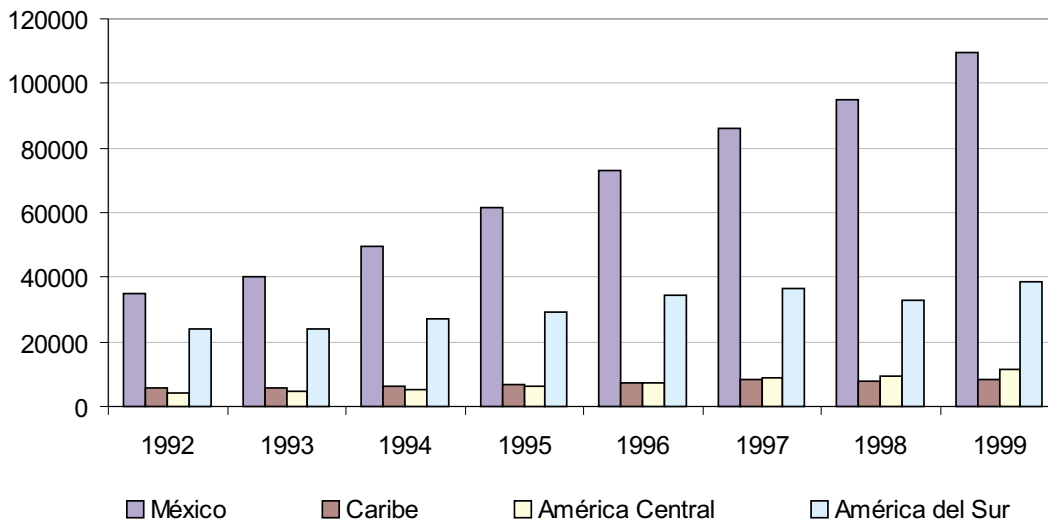


Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base del cuadro II.3.

Gráfico II.3

EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DESDE MÉXICO Y DEMÁS SUBREGIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1992-1999

(En millones de dólares)



Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información de la base de datos de comercio de la Comisión de Comercio de los Estados Unidos (<http://dataweb.usitc.gov/>).

Cuadro II.4
PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS BÁSICOS, 1995-2000

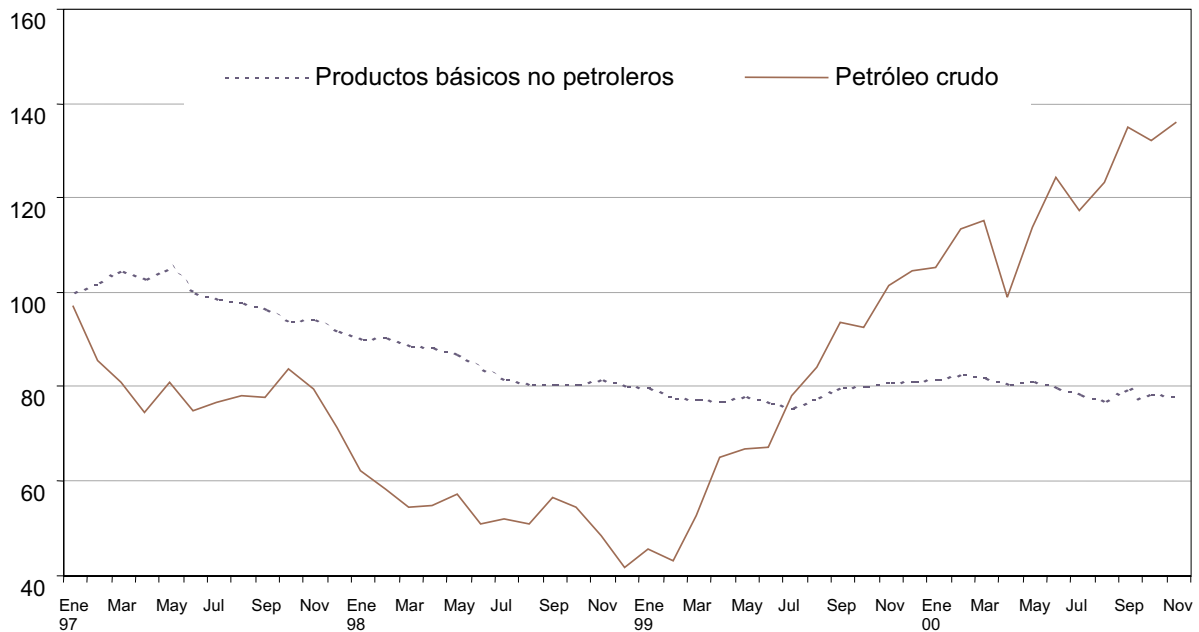
(Números índices (1995=100), dólares y porcentajes)

Producto / Año	Unidades	1995	1997	1998	1999	Variación anual 1989-1999 (porcentajes)	Creci- miento anual 1995-1999 (porcentajes)	Último precio diciembre de 2000 (dólares)
Productos agropecuarios								
Arroz	Tonelada	100.0	93.8	95.0	77.3	-18.6	-6.2	184.30
Azúcar	Libra	100.0	85.7	67.7	47.4	-30.0	-17.0	0.10
Bananas	Libra	100.0	112.1	108.5	98.0	-9.7	-0.5	0.26
Carne	Libra	100.0	97.3	90.5	96.1	6.1	-1.0	0.88
Camarón	Libra	100.0	101.7	113.6	111.9	-1.5	2.8	0.07
Trigo	Tonelada	100.0	90.0	72.1	64.3	-10.9	-10.4	128.10
Maíz	Tonelada	100.0	93.4	80.8	76.4	-5.5	-6.5	97.60
Soja	Tonelada	100.0	113.9	93.6	77.9	-16.8	-6.1	217.00
Aceite de soja	Tonelada	100.0	90.4	100.2	68.3	-31.8	-9.1	322.00
Harina de soja	Tonelada	100.0	137.9	89.9	77.9	-13.4	-6.1	221.00
Café colombiano	Libra	100.0	125.6	90.2	73.6	-18.4	-7.4	0.921
Café brasileño	Libra	100.0	93.2	68.0	49.6	-27.1	-16.1	0.66
Cacao	Libra	100.0	112.9	117.2	79.5	-32.2	-5.6	0.41
Algodón	Libra	100.0	75.0	62.5	50.8	-18.7	-15.6	0.66
Cueros vacunos	Kilógramo	100.0	61.2	104.2	75.4	-27.6	-6.8	1.45
Harina de pescado	Tonelada	100.0	122.4	133.7	79.2	-40.8	-5.7	465.00
Lana	Libra	100.0	158.1	108.9	101.1	-7.2	0.3	1.84
Pulpa de madera	Tonelada	100.0	55.3	50.9	48.5	-4.6	-16.5	692.10
Tabaco	Tonelada	100.0	133.6	126.2	117.0	-7.3	4.0	2 970.00 ^a
Minerales								
Aluminio	Libra	100.0	88.6	75.2	75.5	0.3	-6.8	0.71
Cobre	Libra	100.0	77.6	56.3	53.6	-4.9	-14.4	0.84
Estaño	Libra	100.0	90.9	89.1	86.9	-2.5	-3.4	2.38
Hierro	Libra	100.0	107.0	110.0	100.0	-9.1	0.0	0.29
Níquel	Libra	100.0	84.2	56.3	73.1	29.9	-7.6	3.32
Plomo	Libra	100.0	99.0	83.9	79.7	-5.0	-5.5	0.21
Zinc	Libra	100.0	127.6	99.4	104.3	4.9	1.1	0.48
Oro	Onza	100.0	86.2	76.6	72.6	-5.2	-7.7	2.72
Plata	Onza	100.0	94.2	106.5	101.1	-5.1	0.3	4.88
Petróleo	Barril	100.0	113.6	77.5	107.1	38.2	1.7	25.21
Índices compuestos								
Productos agrícolas	...	100.0	102.8	93.4	77.4	-17.1	-6.2	...
Productos mineros ^b	...	100.0	95.0	83.7	83.0	-0.9	-4.6	...
Productos mineros ^c	...	100.0	96.9	83.1	85.4	2.8	-3.9	...

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Monthly Commodity Price Bulletin*, Ginebra, mayo, 2000; Banco Mundial, *Global Commodity Markets*, Washington, D.C., agosto-septiembre y Banco Mundial, *Commodity Price Data Pinsheet - January 2001* (<http://www.worldbank.org/prospects/pinksheets/pink0101.htm>).

^a Corresponde al mes de mayo. ^b Promedio aritmético incluyendo petróleo. ^c Promedio aritmético excluyendo petróleo.

Gráfico II.4
ÍNDICES DE PRECIOS
ENERO DE 1997 - NOVIEMBRE DE 2000



Internacional (FMI), *Estadísticas financieras internacionales*, Washington, D.C., diciembre de 2000.

Al finalizar 1999, las transacciones comerciales sumaban casi 6.8 billones de dólares, de los cuales 5.4 billones correspondían al comercio de bienes y 1.34 billones al de servicios.³ Cabe señalar que entre 1995 y 1999, el volumen de las transacciones comerciales de mercancías tuvo un aumento de más de 25%, mientras que el de su valor (medido por las exportaciones) alcanzó solamente a 10%. En ese periodo, la tasa más baja de crecimiento del volumen del comercio fue de 4.5%, en tanto que en 1998 su

valor disminuyó casi 2% (véase el cuadro II.5). En el gráfico II.5 se muestra que durante el periodo 1985-1999 los índices de volumen fueron superiores a los de valor, excepto entre los años 1994 y 1997, cuando los precios de los productos básicos, excluidos los del petróleo, presentaron aumentos significativos.

Esta divergencia entre un elevado crecimiento del volumen de las transacciones internacionales de mercancías y una expansión

³ Las discrepancias entre estos valores y los del cuadro II.5 se deben a la inclusión en este último de las reexportaciones de Hong Kong (cerca de 152 000 millones de dólares en 1999).

moderada de su valor no puede explicarse sólo por la caída de los precios de los productos básicos, dado que, como se expone más adelante, esos bienes han perdido importancia relativa en el total de los intercambios internacionales. En la actualidad, los productos manufacturados representan cerca de 80% del valor del comercio mundial, medido por las exportaciones. Por lo tanto, también ha bajado el valor unitario de los productos manufacturados. De hecho, Barth y Dinmore (1999) demostraron que la devaluación

en los cinco países asiáticos de industrialización rápida (Filipinas, Indonesia, Malasia, República de Corea y Tailandia) y la depreciación de las monedas de Singapur y la provincia china de Taiwán en el período de verano y otoño de 1997 estuvieron asociadas a una caída de los precios de sus productos de exportación, en su mayoría manufacturados.⁴ Otra parte de la explicación radica en los movimientos de las tasas de cambio de las principales monedas.⁵

Cuadro II.5
VALOR DEL COMERCIO DE BIENES Y DE SERVICIOS,^a 1980-1999
(En millones de dólares nominales y porcentajes)

	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Comercio de servicios	365 300	382 200	782 000	1 187 500	1 268 400	1 321 900	1 331 600	1 350 000
Comercio de bienes ^b	2 034 000	1 950 000	3 439 000	5 078 000	5 345 000	5 535 000	5 440 000	5 625 000
Total bienes y servicios	2 399 300	2 332 200	4 221 000	6 265 500	6 613 400	6 856 900	6 771 600	6 975 000
Participación del comercio de servicios	15.2	16.4	18.5	19.0	19.2	19.3	19.7	19.4

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información de la página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>).

^a Medido por el valor de las exportaciones de bienes y servicios. ^b Los totales incluyen reexportaciones de Hong Kong.

La expansión del volumen de las transacciones comerciales está, además, relacionada con los cambios estructurales que se fueron introduciendo gradualmente en la organización internacional de la producción a lo

largo de las últimas décadas, principalmente como consecuencia del surgimiento de nuevos centros regionales de especialización manufacturera, que modificaron la estructura de la competencia internacional.

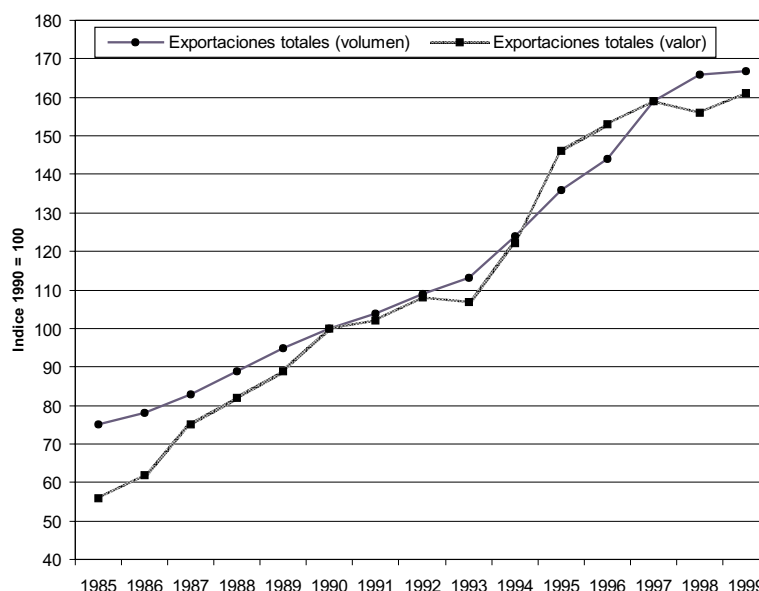
4 Barth y Dinmore (1999) plantean que si los productos de seis países asiáticos (Indonesia, República de Corea, Singapur, Tailandia, Hong Kong y la provincia china de Taiwán) hubieran sido exportados a los Estados Unidos en 1998 a precios de 1996, este país tendría que haber desembolsado casi 25% más para pagar sus importaciones. Por lo tanto, la caída de los precios de exportación de dichos países fue un importante factor explicativo de la baja inflación registrada en los Estados Unidos durante ese periodo.

5 Para un análisis detallado, véase UNCTAD 2000a, pp. 39-42.

Gráfico II.5

EVOLUCIÓN DEL VALOR Y EL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL, 1985-1999

(En números índices: 1990=100)



Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información proporcionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual, 1999. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1999, cuadro III.1; e información obtenida de la página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>) para el año 1999.

C. LAS TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES EN EL COMERCIO MUNDIAL

1. Cambios en la composición por países, regiones y productos

A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, tres componentes de los flujos de comercio han mostrado grandes cambios, relacionados entre sí. Éstos se refieren a: i) la posición relativa de países y regiones geográficas en el total de las transacciones comerciales; ii) la importancia relativa del comercio entre países de una misma zona geográfica, o comercio intrazonal, en el comercio mundial; y iii) la composición por productos.

En lo que respecta a la composición geográfica de los flujos, cabe señalar el ascenso

de la participación de los países industrializados. Este ha sido el caso, en especial, de las naciones de Europa, que mejoraron su posición relativa hasta 1973 y, posteriormente, tras los años de desequilibrio de los precios del petróleo, hasta llegar a representar casi 45% de las exportaciones mundiales en el trienio 1997-1999. Los países industrializados proveían alrededor de 61% de dichas exportaciones en 1953 y cerca de 68% en 1999, aunque con variaciones en la composición interna por países y grupos de países (véanse los cuadros II.6 y II.7).

Cuadro II.6

PARTICIPACIÓN DE LAS DIVERSAS REGIONES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1948-1999*(En miles de millones de dólares y porcentajes)^a*

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	1997	1998	1999
Mundo	58.0	83.0	157.0	578.0	1 835.0	3 746.0	5 535.0	5 440.0	5 625.0
Mundo (porcentaje)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos y Canadá	27.5	24.6	19.4	17.2	15.4	16.8	16.3	16.5	16.6
América Latina	12.3	10.5	7.0	4.7	5.8	4.3	5.1	5.1	5.2
Europa	31.0	34.9	41.0	44.8	39.0	44.0	43.6	45.5	43.9
Europa centro-oriental	6.0	8.2	11.0	8.9	9.5	1.4	1.6	1.9	1.8
África	7.4	6.5	5.7	4.8	4.4	2.4	2.3	1.9	2.0
Oriente medio	2.1	2.1	3.3	4.5	6.8	3.3	3.2	2.5	3.0
Asia ^a	13.8	13.2	12.6	15.0	19.1	28.4	27.8	26.6	27.5
Asia en desarrollo	13.4	11.7	9.1	8.6	11.1	18.7	20.2	19.4	20.0
Japón	0.4	1.5	3.5	6.4	8.0	9.7	7.6	7.1	7.5

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información proporcionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual, 1999. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1999, cuadro II.2, p. 12; e información obtenida de la página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>) para la actualización del período 1997-1999.

^a Los totales incluyen reexportaciones de Hong Kong.

Cuadro II.7

PARTICIPACIÓN DE LAS DIVERSAS REGIONES EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES, 1948-1999*(En miles de millones de dólares y porcentajes)*

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	1997	1998	1999
Mundo	66.0	84.0	163.0	589.0	1 879.0	3 858.0	5 719.0	5 658.0	5 881.0
Mundo (porcentaje)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos y Canadá	19.8	19.7	15.5	16.7	17.8	19.3	19.3	20.4	21.8
América Latina	10.6	9.3	6.8	5.1	4.4	5.0	5.7	6.1	5.7
Europa	40.4	39.4	45.4	47.4	40.0	42.8	42.0	44.4	42.5
Europa centro-oriental	5.8	7.6	10.3	8.9	8.4	1.7	2.1	2.3	2.2
África	7.6	7.0	5.5	4.0	4.6	2.5	2.3	2.3	2.2
Oriente medio	1.7	2.0	2.3	2.8	6.3	3.1	2.6	2.6	2.6
Asia ^a	14.2	15.1	14.2	15.1	18.5	25.5	25.9	21.9	23.0
Asia en desarrollo	13.2	12.2	10.1	8.6	11.8	19.2	20.0	16.9	17.7
Japón	1.0	2.9	4.1	6.5	6.7	6.3	5.9	5.0	5.3

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información proporcionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual, 1999. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1999, cuadro II.2, p.12; e información obtenida de la página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>) para la actualización del período 1997-1999.

^a Los totales incluyen importaciones para futuras reexportaciones de Hong Kong.

El examen de los cuadros II.6 y II.7 sugiere que, entre 1953 y 1973, América Latina fue perdiendo sostenidamente su anterior posición, sea como región exportadora o importadora, mientras que la proporción de las exportaciones asiáticas (excluido Japón) disminuyó entre 1953 y 1963, pero se mantuvo en más de 9% del total entre 1963 y 1973, para crecer después en forma continua. La reducción de la participación de América Latina en las exportaciones está

directamente asociada al descenso de la proporción de productos básicos en los flujos del comercio mundial (véase el gráfico II.6). En el caso de los países en desarrollo de Asia, solamente a mediados de los años ochenta, esta vez como exportadores importantes de productos manufacturados, volvieron a exhibir una participación relativa en el comercio mundial similar a la que tenían como exportadores de productos básicos a fines de los años cuarenta.

Entre 1973 y 1983 se logró que la participación de las exportaciones latinoamericanas creciera un punto porcentual, hasta llegar a casi 6% del total mundial, pero entre 1983 y 1993 disminuyó nuevamente, alcanzando su nivel más bajo, para luego volver a aumentar en años recientes. Cabe destacar dos puntos: i) la importancia que la región ha adquirido como importadora, al registrar un 6.1% del total mundial en 1998, y ii) el crecimiento significativo de las exportaciones latinoamericanas en el período 1993-1997, años asociados con la elevación de los precios de los productos básicos (véase el cuadro II.6). Como se indica más adelante, dado el incremento de la heterogeneidad en la región, los promedios tienden a estar sesgados por el desempeño de las grandes economías exportadoras (véase el capítulo III).

El cuadro II.8 permite apreciar la importancia del comercio intrarregional en los flujos totales de comercio, definiéndose el intrarregional simple-

mente como el conjunto de las corrientes de intercambio dentro de una misma región, aunque no necesariamente en el contexto de áreas de liberalización preferencial. En 1999, según datos de la OMC, cerca de 50.3% del comercio mundial de bienes se registró entre países localizados en una misma región geográfica.⁶ El comercio intrazonal de Europa, el mayor espacio económico integrado por naciones independientes, representó casi 30% del comercio mundial. La proporción del comercio intrazonal en los intercambios totales de los países de cada grupo es significativa: 39% en el caso de América del Norte, si sólo se consideran los Estados Unidos y Canadá, pero la proporción aumenta a más del 45% al incluir México, el tercer miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC); 14% del comercio de América Latina; 69% del de Europa; 26% del de los países de Europa central y oriental, y 46.5% del de los asiáticos.⁷

Cuadro II.8

PARTICIPACIÓN DE LAS CORRIENTES COMERCIALES INTRARREGIONALES E INTERREGIONALES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS, 1999

(En porcentajes)

	América del Norte	América Latina	Europa occidental	Europa central y oriental ^a	África	Oriente medio	Asia	Total mundial ^b
América del Norte	6.5	2.7	3.2	0.1	0.2	0.4	3.6	16.7
América Latina	3.6	0.8	0.7	0.0	0.1	0.1	0.4	5.6
Europa occidental	4.3	1.0	29.5	2.2	1.1	1.1	3.2	42.7
Países de Europa central y oriental	0.2	0.1	2.2	1.0	0.0	0.1	0.3	3.9
África	0.3	0.1	1.1	0.0	0.2	0.1	0.3	2.0
Oriente medio	0.5	0.0	0.6	0.0	0.2	0.3	1.4	3.2
Asia	6.8	0.6	4.6	0.2	0.4	0.7	12	25.8
Total mundial^b	22.2	5.4	42.0	3.6	2.2	2.8	21.2	100.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información obtenida de la página Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org>).

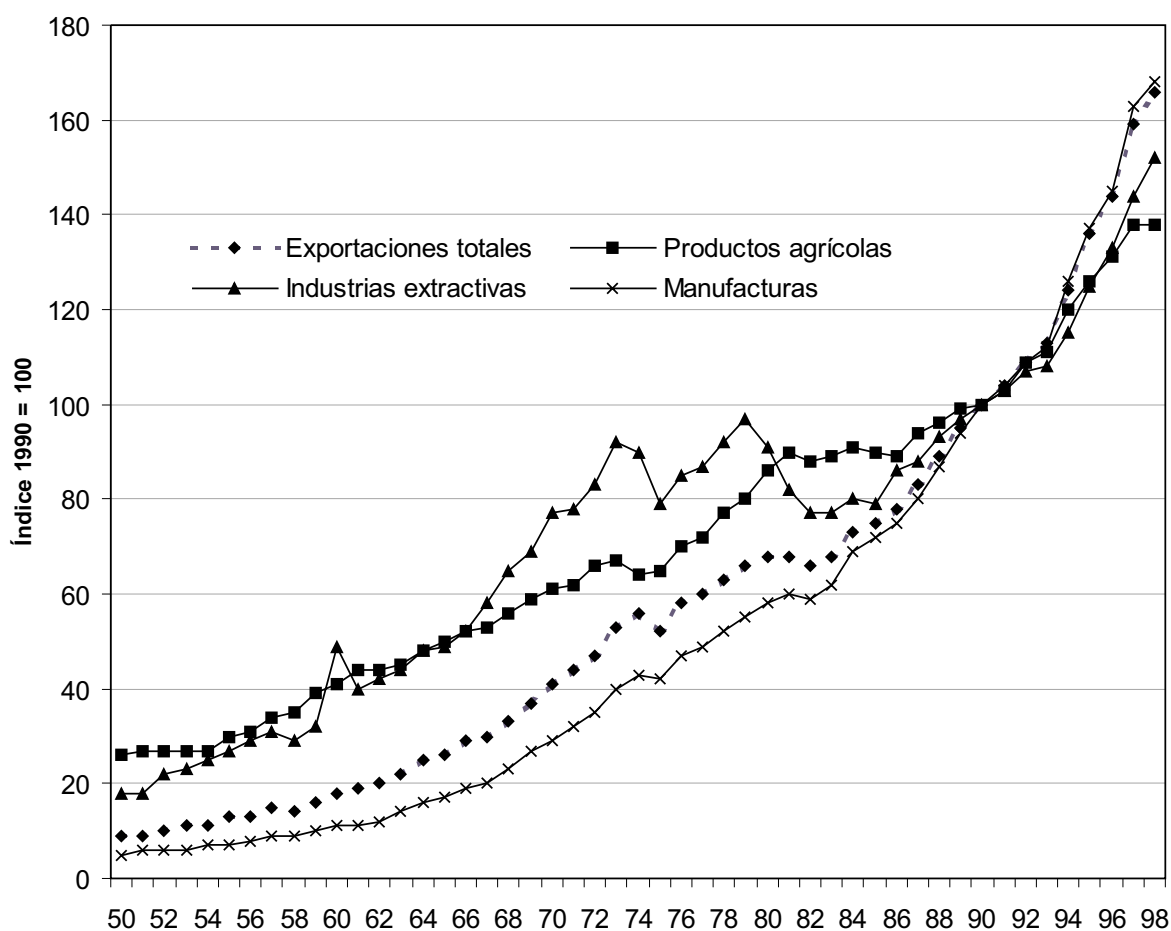
^a Incluye los países bálticos y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI). ^b Los totales que figuran en este cuadro no coinciden con los porcentajes presentados en los cuadros III.6 y III.7 debido a que para el cálculo del comercio intrarregional no se consideraron reexportaciones ni importaciones para futuras reexportaciones en las cifras correspondientes a Hong Kong.

6 Frankel (1997, pp. 21-25) considera "primitiva" la medida del comercio intrarregional que no contemple ajustes en las proporciones de este comercio según la importancia relativa de cada grupo en el comercio mundial.

7 En 1997, el comercio intra-Asia había representado casi el 51% del comercio de esa región. La crisis financiera redujo esa proporción a cerca de 45% a fines de 1998.

Gráfico II.6
**EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL SEGÚN SU DISTRIBUCIÓN
 SECTORIAL EN EL LARGO PLAZO, 1950-1998**

(En índices de volumen)



Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información proporcionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual, 1999. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1999, cuadro III.1, p. 11.

Como se ha señalado, existe una correspondencia lógica entre los cambios en la composición regional y en la composición sectorial. La tendencia hacia un aumento constante y progresivo de la participación de los productos manufacturados se acentuó en las dos últimas

décadas (véase el gráfico II.6). El cuadro II.9 ilustra la evolución de algunos productos y grupos de productos del comercio entre 1990 y 1999, período durante el cual la proporción de las manufacturas en el total de las exportaciones mundiales aumentó de 71% a más de 76%. La participación de los productos

agropecuarios y los alimentos industrializados disminuyó de 21.5% a menos de 18%, pero estas mercancías se mantuvieron como un segmento importante en el conjunto de los flujos comerciales. En 1999, el valor del comercio de alimentos

industrializados fue de 437 000 millones de dólares, monto inferior en cerca de 20% al total de las exportaciones de productos de la industria automotriz y en 10% a la suma de todos los demás bienes de consumo.

Cuadro II.9

PARTICIPACIÓN DE DIVERSAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, SEGÚN TASAS DE CRECIMIENTO, 1990-1999

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Productos	Valor	Participación		Variación porcentual anual				
	1999	1990	1999	1990-99	1995	1997	1998	1999
Total^a	5 473	100.0	100.0	5	20	4	-2	3
Manufacturas	4 186	70.5	76.5	6	19	5	1	4
Productos agropecuarios	544	12.2	9.9	3	17	-1	-5	-3
Productos de las industrias extractivas	556	14.3	10.2	2	18	3	-21	12
Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones	769	8.8	14.1	11	27	10	0	10
Productos de la industria automotriz	549	9.4	10.0	6	14	5	5	5
Otra maquinaria y equipo de transporte	976	17.6	17.8	6	18	4	3	1
Productos químicos	526	8.7	9.6	7	21	4	1	4
Prendas de vestir	186	3.2	3.4	6	12	11	1	1
Otros bienes de consumo	492	8.8	9.0	6	15	5	0	4
Textiles	148	3.1	2.7	4	15	4	-4	-2
Otras semimanufacturas	414	7.8	7.6	5	21	1	0	3
Alimentos	437	9.3	8.0	4	15	0	-3	-4
Metales no ferrosos	99	2.1	1.8	3	34	7	-4	-1
Hierro y acero	126	3.1	2.3	2	26	3	-2	-11
Materias primas	107	2.9	2.0	1	22	-2	-11	-1
Combustibles	401	10.5	7.3	1	13	1	-26	19
Minerales	56	1.6	1.0	1	26	7	-7	-5

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual, 2000. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1999, cuadro IV.1.

^a Incluye productos no especificados, que en 1999 representaron cerca de 3% de las exportaciones mundiales de mercancías.

El aumento de las transacciones de bienes manufacturados expresa también cambios en la naturaleza del comercio internacional. Entre otros factores, la composición del comercio registró modificaciones significativas como resultado del incremento simultáneo de la proporción de manufacturas en las exportaciones y las importaciones de la mayoría de los países. A su vez, esa tendencia hacia un comercio crecientemente intraindustrial se relaciona directamente con la convergencia de métodos y organización de la producción entre países con distintos niveles de ingreso (aunque no se observa una convergencia semejante entre los niveles de ingreso de los países).

En industrias específicas, los medios provistos por las nuevas tecnologías de información, comunicación y transportes, y la creciente homogeneización internacional de las formas de producción y consumo, han permitido a las grandes empresas asignar etapas del proceso productivo de un mismo bien a países distintos, de acuerdo con su dotación de recursos y las estrategias corporativas. Anteriormente, a un producto final determinado correspondía una única transacción transfronteriza, mientras que con la nueva organización

internacional de la producción, a un mismo bien pueden corresponder varias transacciones con distintos países. Ese proceso gradual de transformaciones, denominado globalización de los mercados o de la industria, se ha intensificado en los últimos años por el efecto conjunto de múltiples interacciones que fueron estableciéndose entre varios procesos simultáneos de transformación en las áreas económica, institucional y tecnológicas. El resultado ha sido una expansión sin precedentes del ámbito de acción de los mercados, la amplitud del espacio económico y el volumen de las transacciones económicas.

En el trasfondo de esos resultados económicos están las interacciones positivas entre un fuerte descenso de los costos de transmisión de información y de computación, y el reemplazo de tecnologías analógicas por digitales en las telecomunicaciones, lo que fue, a su vez, posibilitado por la dinámica virtuosa de innovaciones tecnológicas en distintas áreas.⁸ Por su parte, las reducciones de costos y los demás cambios tecnológicos permitieron una convergencia entre las industrias de telecomunicaciones, tecnología de información y radio y teledifusión hacia un todo integrado (información, comunicación y entretenimiento), que combina el procesamiento de imágenes, sonido, textos y datos con su transmisión instantánea a cualquier punto del planeta.⁹

2. La globalización de los mercados

En general, la actual globalización económica es percibida como una etapa más avanzada del proceso de creciente integración de los mercados

de bienes, servicios, capital y tecnología (así como, en mucho menor escala, de los mercados de trabajo). Esto significa que la globalización

8 En los últimos 20 años, el costo de un circuito de transmisión de voz se ha reducido en cerca de 1:10 000. La sustitución de los cables de cobre por fibra óptica a partir de mediados de los años ochenta permitió un aumento significativo de la densidad de información. Asimismo, el abaratamiento de la computación sobre la base de los microprocesadores posibilitó el desarrollo de la telefonía celular y los servicios de comunicación personal (Bond, 1997).

9 La convergencia entre las industrias de telecomunicaciones, tecnologías de información y radio y teledifusión tiene profundas consecuencias para estas mismas actividades. Por una parte, los servicios de comunicación e información pueden ser desvinculados de su infraestructura; así, los de telefonía pueden suministrarse a través de cables coaxiales, los de datos y el acceso a Internet por líneas telefónicas, y la televisión por medio de emisiones directas vía satélite. Por otra parte, existe una creciente superposición entre los dos componentes primarios de la industria de comunicaciones, antes separados: los sistemas y redes creados para transmitir señales sin contenido (telefonía) y las fuentes y tecnologías de información con contenido (Bond, 1997).

corresponde a un estadio más desarrollado y más complejo del proceso de internacionalización de las empresas impulsado entre 1950 y 1970. En las economías nacionales, la globalización se caracterizaría por: i) un crecimiento relativo de las variables económicas internacionales superior al de las nacionales, y ii) una mayor sensibilidad de las variables económicas nacionales a las expectativas de agentes económicos localizados en otras regiones. Este proceso de globalización de los mercados ha sido más continuo y lento que lo que se difundió inicialmente, dado que la interdependencia entre naciones que resulta del comercio de bienes, las migraciones internacionales y las movimientos de capital se confunde con la historia del propio comercio internacional a lo largo de varios siglos.¹⁰

Existen similitudes entre el aumento del comercio, la movilidad del capital y las corrientes migratorias durante el período comprendido entre 1820 y el inicio de la Gran Guerra de 1914 y los procesos observados con posterioridad a la recuperación de las economías europeas y japonesa y a la plena convertibilidad de las monedas. Por ejemplo, cuando se emplea la noción de interdependencia, medida por la proporción de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB mundial, es solamente a partir de la década de 1980 que se superan los niveles alcanzados en el umbral de la primera guerra mundial (Bairoch y Kozul-Wright, 1996) (véase el cuadro II.10).

Por otra parte, varios estudios históricos comparativos recientes generaron un relativo consenso en la literatura económica con respecto a la amplitud y profundidad de la integración de los mercados que se presencia en la actualidad. En efecto, aumentó la participación del sector externo en el total de las actividades nacionales en comparación con los primeros movimientos hacia la globalización, debido al cambio del denominador, es decir, de la composición de las actividades internas, con un incremento de la participación de los servicios privados y públicos, y una disminución equivalente de la parte correspondiente a las manufacturas. En otras palabras, en cada país la composición de las actividades económicas ha cambiado apreciablemente, de acuerdo con el crecimiento tanto de los servicios como de las actividades del sector público. Por consiguiente, aun cuando la proporción de las exportaciones respecto del producto nacional sea similar a la observada a principios de este siglo, ahora la participación del comercio en la producción de bienes es más amplia, y la proporción de actividades privadas de la economía expuestas a la competencia internacional mucho más significativa que durante la globalización victoriana (Baldwin y Martin, 1999, p. 15; Feenstra, 1998). El cuadro II.10 ilustra ese cambio en el caso de los Estados Unidos: en 1990, las exportaciones equivalían a cerca de 7% del PIB estadounidense. Empero, esas mismas exportaciones representaban más de 30% del valor de la producción de bienes.

10 Varios historiadores económicos han sugerido que antes del inicio del siglo XIX no se habían creado las condiciones para que el comercio incidiera en los precios internos de un país, puesto que hasta aquel momento se limitaba al intercambio de bienes de distinta naturaleza, cuyos altos precios superaban los aún elevados costos de transporte. Sin embargo, a partir de fines del siglo XVIII, la construcción de grandes obras fluviales y puertos en Europa y los Estados Unidos, la revolución tecnológica en los transportes e innovaciones como la refrigeración a partir de 1830, entre otros factores, ocasionaron una caída superior a 45% de los precios de los bienes transados. La intensificación del comercio condujo a una gradual convergencia entre los precios a ambos lados del océano. Según estimaciones, los precios del trigo transados en Liverpool eran 57.6% superiores a los de Chicago en 1870; 17.8 % en 1895, y 15.6% en 1912 (O'Rourke y Williamson, 1999, p. 18).

Cuadro II.10
**LA GLOBALIZACIÓN MEDIDA POR LAS EXPORTACIONES COMO
 PROPORCIÓN DEL PRODUCTO, 1820-1990**

(En porcentajes)

Año	Proporción de las exportaciones mundiales de bienes y servicios con respecto al PIB	Proporción de las exportaciones mundiales de bienes con respecto al PIB	Proporción de las exportaciones de bienes de los Estados Unidos con respecto al PIB	Proporción de las exportaciones de bienes de los Estados Unidos con respecto a la producción de bienes transables
1820	...	1.0
1850	5.1
1870	...	5.0
1880	9.8	...	5.6	14.3
1913	11.9	8.7	6.1	13.2
1929	...	9.0	5.2	13.9
1950	7.1	7.0	3.6	8.9
1970	11.7	11.2	4.2	14.1
1985	14.5	...	8.3	29.2
1990	17.1	13.5	7.0	31.4

Fuente: Mathew J. Slaughter y Phillip Swagel, "The Effect of Globalization on Wages in the Advanced Economies", *Staff Studies for the World Economic Outlook*, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, 1997, cuadro 1, p. 79.

Básicamente, la creciente interdependencia ha sido el resultado de grandes transformaciones que se retroalimentaron y promovieron la intensificación y ampliación del proceso. Por una parte, las profundas innovaciones en materia de tecnología de información y comunicaciones han contribuido a expandir el proceso de internacionalización de las empresas y éste, a su vez, ha promovido una mayor convergencia de los patrones de producción y consumo entre las economías nacionales. La tendencia hacia una estructura internacional de consumo y producción más homogénea no tuvo como correlato una convergencia de la remuneración de los factores de producción y, por ende, de los ingresos. Sin embargo, o mejor aún, a causa de esto, parte de las actividades manufactureras de los países más industrializados se han desplazado hacia

los en desarrollo, bajo el control de grandes empresas transnacionales, lo que ha generado nuevos flujos de comercio y alterado su composición.¹¹

A continuación se presentan algunos de los grandes rasgos de estos cambios de largo plazo.

a) La participación continua y creciente de las empresas transnacionales en el comercio

La internacionalización de los negocios bajo la égida de las grandes empresas multinacionales ha ejercido un impacto decisivo sobre el comportamiento de los flujos mundiales de comercio. A comienzos de los años noventa, en algunos estudios se estimó que cerca de dos tercios del comercio mundial corresponderían a transacciones entre empresas asociadas, pero localizadas en diferentes países (Julius, 1990;

11 Para varios autores, la compleja relación entre el comercio y la inversión extranjera constituye el centro rector de la globalización económica. Según estudios empíricos de la OCDE, hasta mediados de la década de 1980 el comercio internacional generaba inversión extranjera directa, pero posteriormente las relaciones de causalidad se invirtieron o empezaron a no ser tan fácilmente identificables (OCDE, 1996).

UNCTAD, 1995). Análogamente, según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la suma de los diversos tipos de comercio que generan las empresas transnacionales establecidas en el territorio de ese país bordearía un 70%, del cual 30% representaría transacciones intrafirma (véase el recuadro II.1). El comercio intrafirma, es decir, el que se realiza entre empresas bajo el mismo control accionario, ha contribuido a reducir los costos de producción y transacción de las empresas, así como a integrar los procesos de producción a escala global.

El crecimiento del comercio intrafirma de las empresas estadounidenses está relacionado con los cambios en las estrategias de internacionalización que éstas adoptaron a partir de fines de 1970, cuando abandonaron su estrategia organizativa de autosuficiencia (*stand-alone*),¹² por otra que favorecía el aprovisionamiento externo (*outsourcing*) (UNCTAD, 1993, p.120). Ese cambio permitió a las empresas transnacionales aprovechar las ventajas comparativas de los países receptores y arbitrar, en su propio favor, los diferentes precios de los factores de producción. En general, la empresa matriz proporciona tecnología, capital e insumos, en tanto que las filiales o las empresas subcontratistas, cuando están localizadas en países en desarrollo, se especializan en los segmentos del proceso productivo con uso más intensivo de mano de obra.¹³ Asimismo,

las filiales o empresas subcontratistas en un país dado pueden estar relacionadas, a través de acuerdos y transacciones vía mercado, con filiales de la misma empresa matriz localizadas en otros países.

Posteriormente, las grandes empresas transnacionales han adoptado la denominada *integración compleja*, mediante la cual una empresa interactúa con sus filiales en el extranjero y con empresas independientes a través de redes integradas. El grupo empresarial puede ser considerado como un todo complejo en el que cada parte es valorada en términos de su contribución a la cadena productiva total. Para el país exportador, el acceso a estas redes integradas representa, de hecho, el acceso a mercados internacionales internos y externos (UNCTAD 1999a, p. 232).¹⁴

Debe destacarse también el papel de las empresas transnacionales en el comercio de productos básicos, en el que las firmas comercializadoras (*trading companies*) se caracterizan por su gran tamaño y actúan en los diferentes mercados de productos básicos, ejerciendo un verdadero poder monopsonico como grandes grupos de compradores, dada la enorme cuota de mercado que controlan (véase el cuadro II.11). Por ejemplo, en Europa hay cinco grandes cadenas de supermercados que tienen una participación de

12 En esa estrategia, la penetración en nuevos mercados era determinada por los siguientes objetivos: i) evadir los elevados aranceles de los países anfitriones; ii) reducir costos de transporte y comunicación; y iii) captar beneficios derivados de políticas de subsidio nacionales aplicadas por varios países en desarrollo como parte del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. A su vez, en la nueva localización, la filial de la empresa transnacional utilizaba insumos locales o importados para producir, o subcontrataba con empresas locales, pero con vistas al mercado nacional (UNCTAD, 1993, p. 119).

13 En la percepción de los trabajadores de los países industrializados, el actual movimiento hacia la globalización de los mercados se asocia a la desindustrialización de sus economías, es decir, a la disminución del empleo en actividades manufactureras y su sustitución por el empleo en el sector de los servicios. A su vez, la expansión de este último se relaciona con el estancamiento del salario medio real en actividades de baja calificación, así como con la acentuación de la desigualdad de los ingresos a partir de 1973 en los Estados Unidos y el aumento masivo del desempleo desde comienzos de los años setenta en la mayor parte de Europa. El crecimiento paralelo del comercio con los países en desarrollo ha inducido a percibir una relación causal entre los problemas laborales que enfrentan las economías avanzadas y su mayor integración en la economía internacional. Sin embargo, la evidencia sugiere que el comercio Norte-Sur tiene muy poco que ver con el proceso de desindustrialización, que es más bien el resultado del incremento de la productividad manufacturera a un ritmo más elevado que el que exhiben los servicios (Rowthorn y Ramaswamy, 1997).

14 En la estrategia de integración compleja, varias actividades funcionales pueden dejar de ser realizadas en la casa matriz, dependiendo de las características de los países en los que se localizan sus filiales. Entre estas actividades pueden señalarse: la producción, la investigación y desarrollo; la gestión de las finanzas; la políticas de publicidad y comercialización; e incluso todo lo relativo al área de recursos humanos.

Recuadro II.1

EL COMERCIO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES

Estados Unidos es el único país que presenta información confiable y pública sobre la estructura de comercio de las empresas transnacionales (ET) instaladas en su territorio. Sobre la base de estos datos se puede clasificar el comercio en el que dichas empresas participan según cuatro tipos, dos de los cuales son intrafirma y los otros dos, transacciones entre empresas independientes (*arm's length*):

- i) Exportaciones de casas matrices de empresas transnacionales estadounidenses a sus filiales en el exterior (comercio intrafirma);
- ii) Exportaciones de filiales de empresas extranjeras (establecidas en Estados Unidos) a otras filiales o a sus casas matrices en el exterior (comercio intrafirma);

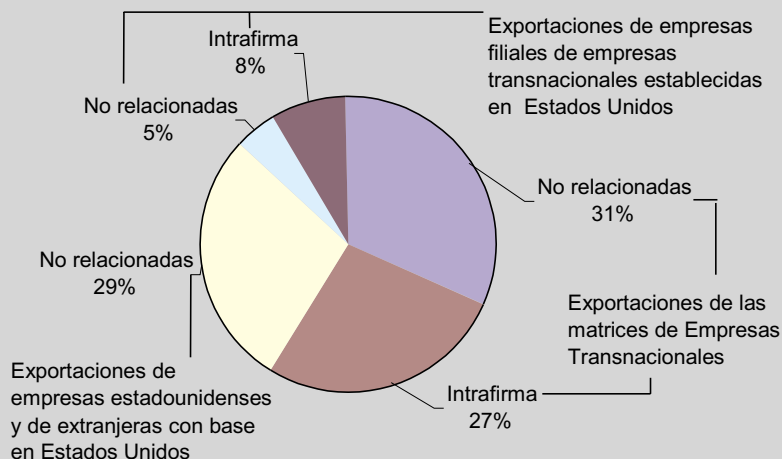
iii) Exportaciones de empresas transnacionales estadounidenses a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados);

iv) Exportaciones de filiales de empresas extranjeras (establecidas en Estados Unidos) a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados).

El gráfico siguiente ilustra la distribución de los diferentes tipos de comercio en el caso de los Estados Unidos y, al hacerlo, pone de manifiesto el alto porcentaje de comercio asociado a empresas transnacionales, que alcanzaba aproximadamente a 70% en 1997. De esta proporción, un tercio correspondía al comercio intrafirma, un 27% a las exportaciones desde las casas matrices, y un 8% a las exportaciones desde filiales a sus grupos relacionados en el exterior.

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTABLECIDAS EN TERRITORIO DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1997

(En porcentajes)



Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Raymond Mataloni (1999) "U.S. multinational companies: operations in 1997", Survey of Current Business, Washington, D.C., Departamento de Comercio de los Estados Unidos, julio, p. 14. Business, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, julio, pp. 14.

mercado de poco más de 50%. Además, estas cadenas se encuentran integradas hacia atrás, mediante acuerdos de inversión y redes asociativas que les permiten realizar sus compras en forma directa a los países exportadores, lo que aumenta, por una parte, su poder de negociación frente a los pequeños productores ampliamente dispersos y, por la otra, mantiene elevados los precios que pagan los consumidores finales (UNCTAD, 1999a) (véase el recuadro II.2).

b) La desintegración internacional de los procesos productivos

La ampliación de las actividades de las empresas transnacionales y la segmentación del proceso productivo han introducido cambios importantes en la especialización internacional. Feenstra y Hanson (1996) indican que entre 1972 y 1990 la participación de los bienes intermedios importados en la producción de bienes finales se incrementó de 5.3% a 11.6%. La magnitud del aumento es relativamente

Recuadro II.2

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS ASIMETRÍAS DE PRECIOS EN LOS PRODUCTOS BÁSICOS

Desde los años setenta, los precios de los principales productos básicos han caído continuamente en los mercados internacionales, mientras que los precios finales al consumidor en los países industrializados han mantenido una tendencia al alza. Así, por ejemplo, entre 1975 y 1993 el precio del café descendió 18% en los mercados mundiales, mientras su precio final en los Estados Unidos se incrementaba en 240%. Varios otros productos básicos muestran el mismo patrón de divergencia entre sus precios internacionales y el que los consumidores pagan en los países desarrollados.

En una investigación del Banco Mundial se analizaron las brechas entre los precios internacionales e internos de algunos productos básicos (café, gasolina, petróleo, arroz, azúcar y trigo) entre 1970 y 1994. Morisset (1998) constató una asimetría persistente entre los precios internos al consumidor y los movimientos de los precios internacionales correspondientes. Los aumentos de los precios internacionales se transmiten rápidamente a los precios finales, pero no ocurre lo mismo cuando los precios se reducen. Esa asimetría no puede

atribuirse a cambios en las políticas comerciales o impositivas en los diversos mercados consumidores, ni tampoco a otros factores, como costos de transporte, procesamiento y comercialización.

Morisset ha sugerido que para explicar esa asimetría permanente habría que investigar el poder de mercado de las grandes empresas comercializadoras internacionales. El debate académico ha ignorado sistemáticamente el papel que las grandes empresas transnacionales pueden tener en la administración de los precios internacionales de los productos básicos. La posición estratégica que ocupan entre compradores y vendedores les permite arbitrar, a su favor, los diferenciales de precios en la mayoría de los mercados. Existen datos relativos a la elevada concentración de la comercialización internacional en los mercados de productos primarios. Por ejemplo, a principio de 1990, las exportaciones de cereales eran controlados por cinco compañías (Cargill, Continental, André, Dreyfuss y Bunge-Born), en general verticalmente integradas y capaces de influir en los márgenes del comercio mayorista y minorista.

Fuente: Jacques Morisset (1998), "Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years", *The World Bank Review*, vol. 12, N° 3, pp. 503-526.

similar para todos los bienes manufacturados importados. En general, las industrias que presentan una elevada proporción de importaciones de bienes finales también importan un gran porcentaje de bienes intermedios.¹⁵

Como se ha señalado, en algunas industrias la fragmentación del proceso productivo de un bien en las diversas etapas de incorporación de valor permite a las empresas distribuir la fabricación de esos segmentos entre varios países, de acuerdo con su dotación de factores, y así aprovechar la pérdida de ventajas competitivas de los países industrializados en la producción de esos bienes. Estas actividades de producción refuerzan la interdependencia entre los mercados de distintos países, bajo la coordinación de grandes empresas o conglomerados transnacionales.¹⁶

Feenstra (1998) se sirve de los ejemplos de la muñeca Barbie y del calzado deportivo Nike para demostrar que en su comercio con los países en desarrollo los Estados Unidos se reservan las áreas intensivas en conocimiento y con alto valor agregado. La fabricación de la muñeca Barbie ilustra un caso de producción internacional compartida, en la que se asocian al menos ocho países diferentes. En los Estados Unidos se hacen los moldes y las pinturas para la decoración, que luego son enviados a los países en los que se realiza la fabricación final (Filipinas, Indonesia, Malasia y Hong Kong). La manufactura de la muñeca requiere, además, de otros insumos provenientes de varios países del Sudeste asiático (el hilo y la tela para los vestidos se importan desde China; el cabello y el plástico desde Taiwán y Japón). Sin embargo, la manufactura representa

solamente un 20% del precio al consumidor, mientras que el 80% restante corresponde a servicios de concepción, desarrollo tecnológico y otras rentas, tales como marcas, licencias y comercialización (véase el cuadro II.11).

Según datos de la OCDE, los insumos intermedios constituyen cerca de 50% de las importaciones de los grandes países desarrollados, particularmente en el caso de las industrias caracterizadas como de uso intensivo de tecnología, como las ramas automotriz, aeroespacial, electrónica y de computadores, pero también en el de industrias de tecnología madura, como las de textiles, vestuario y calzado (OCDE, 1996).

c) El comercio de los servicios

En la evolución reciente del comercio cabe destacar la importancia de los servicios en el total de las transacciones. Entre 1980 y 1995, las exportaciones de servicios aumentaron de 15% a más de 19% del comercio total de bienes y servicios (medido por las exportaciones), aunque esa proporción se mantuvo inalterada a lo largo de la década de 1990 (véase el cuadro II.5). El comercio y la inversión directa extranjera abrieron los servicios, antes clasificados como rubros no transables, a la competencia internacional (Bordo, Eichengreen y Irwin, 1999, pp. 6-10).¹⁷

Un grave problema para analizar el comercio internacional de servicios es la inexistencia de datos confiables sobre esas transacciones. Parte del incremento de los servicios tiene su origen en la

15 Según Feenstra y Hanson (1996), la correlación entre bienes finales importados y bienes intermedios importados (en 435 industrias para las cuales se dispuso de información) se elevó de 0.15 en 1979 a 0.35 en 1990. Asimismo, la correlación entre las variaciones de bienes finales importados y bienes intermedios importados aumentó de 0.59 en 1979 a 0.72. Esto es consistente con la idea de que la estrategia de aprovisionamiento externo (*outsourcing*) es una respuesta a la competencia en el área de bienes importados finales.

16 Ese fenómeno ha sido denominado de diferentes maneras por varios autores: desmembramiento de la cadena de valor (Krugman, 1995); producción compartida (Yeats, 1998; 1999; Grunwald y Flamm, 1985); especialización vertical (Hummels, Ishii y Yi, 1999); *outsourcing* (Feenstra y Hanson, 1996 y 1997); desintegración o fragmentación de la producción (Feenstra, 1998; Deardorff, 1998; Jones y Kierzkowski, 1997); comercio intra-mediario (Antweiler y Trefler, 1997) y especialización intra-producto (Arndt, 1997).

17 Cabe advertir que los servicios de infraestructura se constituyeron en los principales sectores destinatarios de la inversión directa antes de 1914 (Edelstein, 1982).

Cuadro II.11
COSTO Y PRECIO UNITARIO DE UNA MUÑECA BARBIE, 1996
 (En unidades de dólar)

Detalle de costos y precios	Subtotal	Total
Precio de venta (Estados Unidos)		10.0
Precio de exportación (Hong Kong)		2.0
Costo de producción (Sudeste asiático)	2.00	
Mano de obra (China)	0.35	
Materiales (Taiwán, Japón, Estados Unidos)	0.65	
Otros costos Sudeste asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia, Hong Kong)	1.00	
Margen Mattel (Estados Unidos)		1.0
Costos adicionales imputables a los servicios^a		7.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Rone Tempest, "Barbie and the world economy", *Los Angeles Times*, 22 de septiembre de 1996, A1 y A12 (citado en Robert C. Feenstra, "Integration of trade and desintegration of production in the global economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, N° 4, 1998, pp. 35-36).

^a En estos costos se incluyen los correspondientes a transporte, publicidad, venta al por mayor y margen de beneficio de operaciones de reventa.

"externalización" de actividades antes ejecutadas dentro de la empresa productora de los bienes y ahora ofrecidos por firmas especializadas.¹⁸ Sin embargo, una parte importante de su crecimiento es atribuible a actividades nuevas, como los servicios al productor (control de calidad de productos y procesos productivos, procesamiento de datos), y los servicios al consumidor (turismo, salud, esparcimiento, entre otros de desarrollo más reciente).

Asimismo, como lo demuestra el ejemplo trivial de la fabricación de la muñeca Barbie, el valor de un bien producido internacionalmente se concentra en las actividades de concepción, ingeniería, organización, comercialización y logística, en otras palabras, en las

actividades de servicios, mientras que la proporción relativa a las operaciones de manufactura se reduce. Para las economías en desarrollo, y para los países de América Latina, el nuevo desafío es cómo poder participar en estas áreas dinámicas del comercio internacional. Esto significa hacer una transición y pasar de una participación limitada a la fabricación de partes y componentes sencillos de acuerdo con diseños y tecnologías controladas por las empresas compradoras, a la producción interna o con partes y componentes importados sobre la base de "servicios" de propiedad de las empresas de la región.

Así, la expansión de los servicios está asociada a los grandes cambios en la base tecnológica de las economías, que las están

¹⁸ Carter (1970, pp. 51-83), en sus análisis de las matrices de insumo-producto de los Estados Unidos entre 1936 y 1961, menciona el aumento de la participación de los "insumos no materiales" en el total de los insumos utilizados por diversas industrias del país.

convirtiendo en economías fundadas en el conocimiento, lo que quiere decir que su dinámica pasa a depender de la producción, distribución y uso de la información y el conocimiento. Esa transformación estructural tiende a acentuarse con la rápida difusión de lo que se ha denominado economía digital, desarrollada a partir de las nuevas posibilidades abiertas por la interconexión vía internet.

d) El comercio electrónico

Como ya se ha mencionado, los avances de las tecnologías de información y comunicación han impulsado a las empresas de varios países a integrarse a las grandes redes de producción mundial a lo largo de los últimos años. La velocidad de la integración fue, sin duda, amplificada por las facilidades ofrecidas por la red internet, la cara más visible de la economía digital. En efecto, ninguna otra tecnología llegó a una masa crítica en un tiempo tan corto. En solamente cuatro años internet pasó de ser un sistema que conectaba instituciones académicas a un sistema de transporte global. Además, en un intervalo de tiempo igualmente breve, está también propiciando el comercio electrónico, una nueva manera de hacer negocios, que incide en las operaciones de las empresas de todos los sectores productivos. En última instancia, estos costos decrecientes de la comunicación, sumados a la disminución de las barreras al comercio, están facilitando las operaciones internacionales de empresas de distintos tamaños.

Las empresas pueden utilizar las tecnologías de información y comunicación para mejorar la gestión de sus negocios, desde el diseño de un producto hasta el servicio de posventa, pasando por la gestión de inventarios y recursos humanos, las finanzas corporativas, la publicidad y la comercialización, entre otros.

Es muy probable que el comercio electrónico cambie drásticamente la manera de realizar negocios, porque incide sobre las funciones de intermediación entre consumidores y productores. Una tipología simple de doble entrada permite identificar al menos cuatro formas de flujo comercial en las que el comercio electrónico está actuando de manera significativa. Ellas son: i) las relaciones de comercio entre empresas (en inglés “business to business” o B2B); ii) las relaciones de comercio entre empresas y consumidores (“business to consumers” o B2C); iii) las relaciones entre consumidores y empresas, pero por iniciativa de los primeros, como la compra de pasajes aéreos o la selección de opciones de turismo (“consumers to business” o C2B); y, finalmente, iv) las relaciones de comercio entre consumidores, como los sitios de remate virtual (“consumers to consumers” o C2C). Es importante señalar que cada categoría de esa tipología está asociada con morfologías de mercado, economías de escala y de ámbito, y tipos de externalidades e incentivos diferentes y, por ende, con muy distintos grados de permeabilidad y de accesibilidad.

En términos esquemáticos, las empresas utilizan la red internet en dos formas: la intranet y la extranet. La primera es una red cerrada que comunica internamente a todo el personal de la casa matriz y las filiales de una empresa y permite que ésta organice mejor la producción y las finanzas en su interior. La extranet es aquella parte de la red de la empresa conectada, a través de internet, con sus clientes, distribuidores o proveedores (véase el gráfico II.7). Por intermedio de la extranet, los proveedores pueden visualizar el inventario, controlar el nivel de existencias y otros aspectos clave para ellos, como órdenes de compra, envíos y facturación. Mediante estos sistemas, las empresas pueden optimizar la administración de los flujos de producción, ventas y distribución, en tanto que los consumidores informados pueden constituirse en

actores determinantes en la creación de mercados de bienes finales competitivos.¹⁹

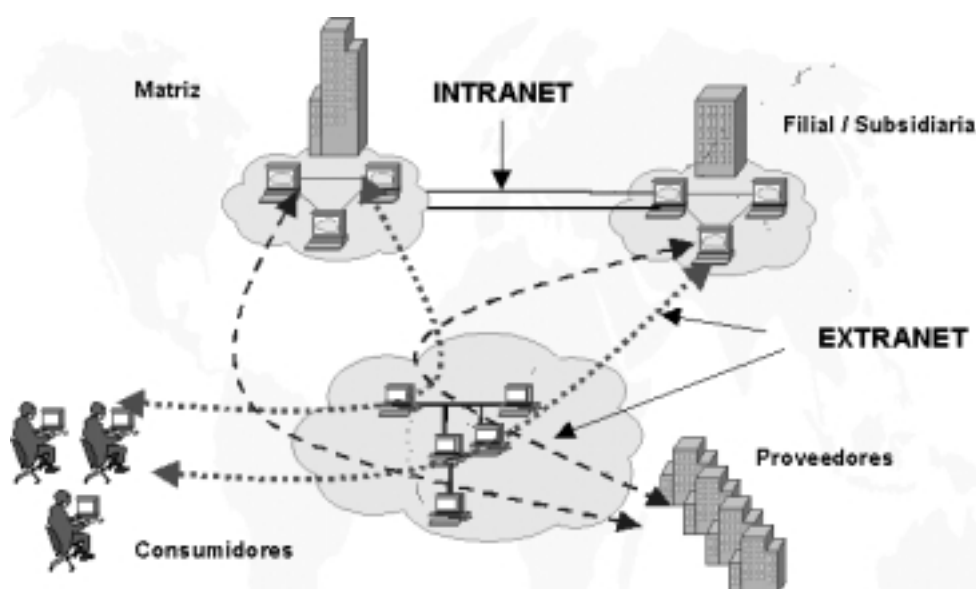
Básicamente, las empresas no van tener más opción que la de participar en el comercio electrónico, dado que las tecnologías de información van a incidir sea en la forma de relacionarse con los clientes y proveedores, o en la de recolectar, procesar y utilizar la información. La intensificación del comercio electrónico provocará un incremento de la competencia interna y externa, puesto que en la

medida en que las cadenas logísticas se ajusten a un modelo de distribución sustentado en sistemas de información instantánea disminuirán los costos de transacción y otros de los que implica participar en el comercio internacional, lo que deberá beneficiar a los proveedores más competitivos (Cámara de Comercio de Santiago, 2000).

Corresponde a América Latina y el Caribe cerca de 1% del comercio electrónico mundial, aun menos que su 5% de participación en las exportaciones mundiales.

Gráfico II.7

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN EL COMERCIO: INTRANET Y EXTRANET



19 En noviembre de 1999, Ford y General Motors anunciaron que la totalidad de sus operaciones se realizaría a través de internet, conectando a proveedores, socios comerciales, distribuidores y consumidores a su gigantesca red mundial en línea. Ford formaría una alianza comercial con Oracle, empresa líder en el mercado de bases de datos, para establecer una red que se denominaría "AutoXchange". Por su parte, General Motors tiene como socio comercial a la empresa Commerce One, —destacada por su rápido crecimiento como proveedora de servicios de red (web)— y proyecta crear un mercado virtual para el comercio global en la red (*The Economist*, 1999a). El anuncio de Ford y GM no es trivial, ya que, en conjunto, disponen de una de las redes de proveedores más grandes del mundo, que integra a cerca de 50 000 empresas. En octubre de 1999, semanas antes de que Ford y General Motors hicieran público su proyecto, los inversionistas norteamericanos pusieron ansiosamente su dinero en empresas que proveían infraestructura para el comercio en línea —e-commerce—. Por ejemplo, la empresa Akamai Technologies, que elabora programas (software) para aumentar la velocidad de consulta en páginas web, alcanzó un alza récord de su cotización en su primer día: un sorprendente 458% por acción. Otras cuatro empresas —CBS MarketWatch.com, Sycamore Networks, Ask Jeeves, y Priceline.com— alcanzaron rendimientos superiores a 300% (*The Economist*, 1999b)

SEGUNDA PARTE

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO,
POLÍTICA COMERCIAL Y ACCESO A MERCADOS**

Capítulo III

EL COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESEMPEÑO Y ESTRUCTURA

A. INTRODUCCIÓN

Los datos disponibles para el 2000 indican que la persistencia de la elevada propensión a importar de los Estados Unidos y la reanudación del crecimiento de la demanda de los países asiáticos, así como, en menor medida, de los europeos, han incidido positivamente sobre el volumen de las exportaciones de bienes de la región (véase el capítulo II). Asimismo, como se analiza en el capítulo VI, la reactivación económica ha promovido la recuperación del comercio intrarregional. Además del aumento de los volúmenes exportados, el alza de los precios de la mayor parte de los productos básicos, entre los cuales se destaca el petróleo, se tradujo en un crecimiento de las exportaciones en 12 de los 16 países para los cuales se recolectó información, que osciló entre 12% y 25%, en dólares corrientes, en relación con igual período del año anterior. En 1999, como se analiza más adelante, solamente en México y los países exportadores de petróleo se registraron incrementos del ingreso por concepto de exportaciones, mientras que en los demás éste se redujo. Entre enero y septiembre de 2000, el valor exportado por América Latina se incrementó en cerca de 23%, la tasa más elevada de la década. Aun sin considerar a México y Venezuela, que presentaron registros de 23.5% y 71%, respectivamente, el promedio para los demás países alcanzó casi a 20%. En particular, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador,

Honduras, Nicaragua y Perú exhibieron tasas superiores a 15% (véase el cuadro III.1).

Para Venezuela, los cambios en los mercados petroleros permitieron un retorno a valores de exportación no alcanzados desde los años ochenta. A su vez, los nuevos precios del petróleo están generando un impacto negativo en las importaciones de los países que no son productores y exportadores de hidrocarburos, como Honduras, Nicaragua y República Dominicana (véase el recuadro III.1). Las importaciones de bienes volvieron a crecer, aunque a tasas inferiores a las de las exportaciones, por lo que los déficits comerciales resultaron menores, con excepción de México, República Dominicana y los países de Centroamérica, o se logró un superávit significativo, como en el caso de Venezuela. Brasil, en particular, consiguió convertir un déficit comercial de más de 2 000 millones de dólares registrado en los primeros meses de 1997 y 1998 en un superávit cercano a 7 800 millones en igual período de 2000, aunque las importaciones hayan crecido a una tasa acumulada de casi 18% en los nueve primeros meses de 2000 (véase el cuadro III.1).¹

1 El saldo acumulado en 12 meses, de julio de 1999 a junio de 2000, fue de 237 millones de dólares, el primer valor positivo desde julio de 1996. Además, en 2000, según la Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX) las exportaciones brasileñas de manufacturas están liderando el crecimiento del valor exportado (*Revista Brasileira de Comércio Exterior*, 2000, pp. 2-5).

Este capítulo tiene un doble propósito: presentar las tendencias del comportamiento de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de los países de América Latina y el Caribe entre 1998 y 1999 y analizar algunos cambios estructurales a lo largo de la década de 1990. Para facilitar el

análisis, los países se organizaron en subgrupos regionales más homogéneos (Mercosur, Comunidad Andina, Mercado Común Centroamericano (MCCA), Comunidad del Caribe (Caricom); Chile, México, Cuba y República Dominicana se analizaron por separado, cuando los datos lo permitían.

Cuadro III.1

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALGUNOS PAÍSES): EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
(ENERO A SEPTIEMBRE, 1999-2000)**

(En millones de dólares y porcentajes de crecimiento)

Subregiones / países	Exportaciones (acumulado enero-septiembre)			Importaciones (acumulado enero-septiembre)			Saldo comercial	
	1999	2000	1999- 2000	1999	2000	1999- 2000	1999	2000
Total (16 países)	209 472	257 268	22.8	212 454	250 775	18.0	-2 981	6 494
Total (sin Venezuela)	195 205	232 813	19.3	202 924	238 999	17.8	-7 718	-6 185
Mercosur	55 879	64 714	15.8	58 800	64 163	9.1	-2 922	551
Argentina	17 404	19 718	13.3	18 700	18 691	0.0	-1 296	1 027
Brasil	35 032	41 399	18.2	35 808	40 682	13.6	-776	717
Paraguay	1 824	1 859	1.9	1 864	2 237	20.0	-40	-377
Uruguay	1 619	1 737	7.3	2 429	2 553	5.1	-810	-816
Chile	11 521	13 628	18.3	10 344	12 578	21.6	1 176	1 050
Comunidad Andina	31 271	44 085	41.0	24 601	28 727	16.8	6 669	15 358
Bolivia	1 041	1 085	4.2	1 306	1 434	9.8	-264	-349
Colombia	8 277	9 692	17.1	7 104	7 907	11.3	1 173	1 785
Ecuador	3 282	3 688	12.4	1 813	2 221	22.5	1 469	1 467
Perú	4 403	5 166	17.3	4 848	5 389	11.2	-445	-223
Venezuela	14 267	24 455	71.4	9 530	11 776	23.6	4 737	12 679
México	98 856	122 117	23.5	102 020	126 618	24.1	-3 163	-4 501
Centroamérica y el Caribe	11 946	12 724	6.5	16 688	18 689	12.0	-4 742	-5 965
Costa Rica	4 969	4 688	-5.7	4 513	4 568	1.2	456	120
El Salvador	1 904	2 258	18.6	2 870	3 378	17.7	-966	-1 120
Honduras	883	1 048	18.7	2 032	2 349	15.6	-1 149	-1 301
Nicaragua	391	475	21.3	1 546	1 360	-12.1	-1 155	-885
República Dominicana	3 799	4 256	12.0	5 727	7 035	22.8	-1 929	-2 779

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina (<http://indec.mecon.gov.ar/>); Banco Central Departamento de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Brasil (DECEX/SECEX/MICIT); Banco Central de Chile (<http://www.bcentral.cl/>); Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE) (<http://www.dane.gov.co/>); Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI) (<http://www.inei.gov.pe/>); Banco de México, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI), y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI) (<http://www.dgnesyp.inegi.gob.mx/>); página Web de la Comunidad Andina (<http://www.comunidad.andina.org/>); Banco Central del Ecuador (<http://www.bce.fin.ec/>); Banco de la República de Colombia (<http://www.banrep.gov.co/>); Banco Central de Reserva del Perú (<http://www.bcrp.gob.pe/>); Banco Central de Venezuela (<http://www.bcv.org.ve/>); Banco Central de Honduras (<http://www.bch.hn/>); Banco Central de República Dominicana (<http://www.bancocentral.gov.do/>) y Banco Central de Reserva de El Salvador.

Recuadro III.1

EL IMPACTO DEL ALZA DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

En el año 2000, los países más afectados por el alza de los precios del petróleo fueron: Nicaragua, Brasil, República Dominicana, Uruguay, Chile y Honduras, habiéndose medido la dependencia de los países importadores de petróleo con un índice que determina la participación de las compras de hidrocarburos en las importaciones totales. En algunos casos, aunque hubo una disminución del volumen importado, ésta no fue suficiente para compensar el aumento unitario y el valor importado se elevó. En el caso de Costa Rica, por ejemplo, según informaciones del Banco Central, las

importaciones se redujeron significativamente, de 8.2 a 7 millones de barriles durante el primer trimestre de 2000, pero su valor registró un aumento de casi 48%.

Para el grupo de importadores indicado en el cuadro siguiente, el alza de los precios internacionales significó un aumento de 5 900 millones de dólares, 70% más de lo que se gastó en 1999, con lo que la participación del rubro combustibles en las importaciones totales de estos países tuvo un incremento promedio de 4.6 puntos porcentuales, al pasar de 9.1% a 13.7%.

AMÉRICA LATINA (ALGUNOS PAÍSES): IMPACTO DEL ALZA DEL PRECIO DEL PETRÓLEO EN EL COMERCIO DE BIENES Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (1999-2000)

(En millones de dólares y porcentajes)

Grupos de países	Millones de dólares		Porcentaje respecto del total		Impacto sobre el PIB Variación porcentual causada por el alza del precio
	1999	2000 ^a	1999	2000 ^a	
Exportaciones					
Exportadores	33 494	52 802	16.5	20.8	1.7
Venezuela	16 627	25 511	79.5	77.6	9.9
Ecuador	1 362	2 480	30.6	49.2	5.4
Colombia	3 756	5 203	31.2	37.6	2.6
Argentina	1 582	2 579	6.8	9.9	0.2
México	9 920	16 655	7.3	9.9	0.7
Perú	247	373	4.0	5.3	-0.5
Importaciones					
Importadores	8 463	14 397	9.1	13.7	-0.7
Uruguay	331	539	10.4	16.3	-1.1
Nicaragua	161	268	9.5	15.9	-4.7
Brasil	4 817	8 479	9.8	15.3	-0.5
República Dominicana	840	1 369	10.4	14.1	-3.0
Perú	641	991	9.5	13.6	-0.5
Chile	1 100	1 909	7.9	11.2	-1.0
Honduras	254	318	8.9	11.1	-3.1
Costa Rica	261	452	4.3	7.4	-1.5
Bolivia	59	72	3.9	4.4	-0.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Cifras preliminares para el año completo.

Esto obedece a que los países de América Latina y el Caribe difieren en el tamaño de sus economías, nivel de desarrollo, patrones de crecimiento y participación del comercio exterior en el conjunto de las actividades económicas. La similitud de los problemas que estos países enfrentan tanto en relación con el contexto externo como con el cuadro macroeconómico interno permite interpretar algunos resultados a escala regional. Empero, a lo largo de las últimas décadas se fueron ampliando las diferencias entre las diversas economías con respecto a los

componentes microeconómicos del desarrollo, de lo que han resultado grandes disparidades en cuanto a los desempeños nacionales. El comercio exterior refleja la creciente heterogeneidad de la región, marco en el que los promedios poco revelan dada la amplia dispersión de valores a su alrededor. Se destacan los casos de los grandes exportadores, como México y Brasil, que han adoptado estrategias de inserción internacional muy distintas y cuyos indicadores sesgan los promedios para la región en su conjunto.

B. EL DESEMPEÑO DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS: 1998-1999

1. El comercio de bienes

Durante 1999, el comercio de bienes de América Latina y el Caribe registró una expansión moderada de los ingresos por concepto de exportaciones (6%) y un repliegue de sus importaciones (4%), que volcó la tendencia imperante durante toda la década hacia un continuo incremento de las importaciones a un ritmo superior al de las exportaciones. Sin embargo, si se excluyen las ventas externas mexicanas del total regional, se comprueba que el crecimiento de las demás economías no fue suficiente para compensar las marcadas reducciones del comercio de los países del Mercosur, de lo que resultó un retroceso del total de poco más de 1% respecto de 1998 y de 8% en relación con 1997. La generalizada tendencia descendente del valor importado en América del Sur permitió una disminución del déficit comercial e incluso la generación de superávit en el caso de las economías petroleras (véase el cuadro III.2a). En cambio, México y las economías centroamericanas

exhibieron incrementos de las exportaciones y también de las importaciones, como consecuencia de haber adoptado la producción compartida a nivel de maquila, que requiere importar en forma intensiva.²

Cabe destacar que en el año el desempeño exportador individual de los países estuvo condicionado, por una parte, por la composición de las exportaciones según productos y mercados, y por la otra, por los problemas macroeconómicos que algunos países debieron enfrentar (CEPAL, 2000a). En términos de estrategias de inserción internacional y de dinamismo del comercio se pueden identificar tres grandes grupos: el primero lo integran México, República Dominicana y Centroamérica, aunque en dinamismo comercial el primero supera ampliamente a los demás. Un segundo grupo incluye a los países de América del Sur, a su vez subdivididos en exportadores e importadores de petróleo, y el tercero, a los del Caribe, cuyas economías son mayoritariamente de servicios.

2 Para mayores informaciones sobre las actividades de maquila en México y algunos países centroamericanos, véanse Buitelaar, Padilla y Urrutia (1999); Mandiola (1999); Mortimore y Zamora (1998).

Cuadro III.2a
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : BALANZA COMERCIAL DE BIENES, 1997-1999^a

(En millones de dólares fob)

Subregiones / países	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
América Latina^b (con México)	292 532	288 061	303 515	304 438	322 794	309 121	-11 906	-34 732	-5 607
América Latina (sin México)	182 101	170 602	166 811	194 630	197 421	167 058	-12 529	-26 819	- 246
Mercosur	86 391	84 187	76 358	96 080	94 720	79 377	-9 689	-10 533	-3 019
Argentina	26 431	26 434	23 315	28 554	29 448	24 144	-12 123	-3 014	- 829
Brasil	53 187	51 140	48 012	59 842	57 733	49 219	-6 655	-6 593	-1 207
Paraguay	3 980	3 784	2 727	4 187	3 938	2 842	- 207	- 154	- 115
Uruguay	2 793	2 829	2 305	3 498	3 601	3 172	- 704	- 772	- 868
Chile	16 663	14 830	15 616	18 220	17 346	13 951	-1 557	-2 517	1 664
Comunidad Andina	49 023	40 060	44 603	43 313	43 979	33 269	5 710	-3 919	11 334
Bolivia	1 167	1 104	1 051	1 645	1 759	1 539	- 478	- 655	- 488
Colombia	12 057	11 454	12 072	14 771	14 006	10 248	-2 714	-2 552	1 824
Ecuador	5 264	4 203	4 451	4 666	5 198	3 017	598	- 995	1 434
Perú	6 832	5 735	6 114	8 553	8 200	6 714	-1 721	-2 465	- 600
Venezuela	23 703	17 564	20 915	13 678	14 816	11 751	10 025	2 748	9 164
México^c	110 431	117 460	136 703	109 808	125 373	142 064	624	-7 914	-5 360
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	18 549	19 920	19 479	22 492	25 440	24 918	-3 943	-5 520	-5 439
Costa Rica ^c	4 350	5 541	6 544	4 703	5 937	5 988	- 353	- 396	556
El Salvador ^c	2 416	2 452	2 522	3 523	3 720	3 826	-1 108	-1 267	-1 303
Guatemala	2 603	2 867	2 746	3 543	4 366	4 267	- 940	-1 499	-1 521
Honduras	1 839	2 093	1 849	2 039	2 338	2 558	- 200	- 245	- 709
Nicaragua	687	642	620	1 329	1 384	1 683	- 643	- 741	-1 063
Panamá	6 655	6 325	5 198	7 356	7 696	6 596	- 700	-1 371	-1 398
Países del Caribe^d	14 986	14 109	15 040	25 693	26 449	27 724	-10 707	-12 340	-12 684

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales competentes.

^a Las cifras aquí presentadas difieren de los totales que figuran en los cuadros del Anexo estadístico por haber sido recopiladas de acuerdo con distintas agregaciones y metodologías. El cuadro III.2a fue elaborado con estadísticas de la balanza de pagos de cada país, en tanto que para los del Anexo las cifras sobre composición sectorial provienen de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE), tomados del registro de aduanas de cada país.

^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.

^c Incluye maquila. ^d Corresponde al total de los países indicados en el cuadro III.2b.

Cuadro III.2b
PAÍSES DEL CARIBE : BALANZA COMERCIAL DE BIENES, 1997-1999
(En millones de dólares)

Subregiones / países	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Países del Caribe	14 986	14 109	15 040	25 693	26 449	27 724	-10 707	-12 340	-12 684
Cuba	1 823	1 444	1 443	4 088	4 230	4 317	-2 265	-2 785	-2 873
República Dominicana	4 614	4 981	5 204	6 609	7 597	8 214	-1 995	-2 617	-3 010
CARICOM	8 549	7 684	8 393	14 997	14 622	15 193	-6 448	-6 938	-6 800
Belice	183	171	196	253	261	330	- 70	- 90	- 134
Barbados	288	257	198	880	901	1 016	- 592	- 644	- 817
Guyana	593	547	525	642	601	550	- 48	- 54	- 25
Haití	206	299	354	560	641	733	- 354	- 341	- 379
Jamaica	1 700	1 613	1 490	2 833	2 744	2 628	-1 132	-1 131	-1 138
Trinidad y Tabago	2 448	2 258	2 816	2 977	2 999	2 752	- 529	- 741	64
OECO	3 131	2 538	2 814	6 854	6 475	7 185	-3 722	-3 937	-4 371
Anguila	2	3	4	54	63	81	- 53	- 60	- 77
Antigua y Barbuda	38	36	38	326	344	375	- 288	- 308	- 337
Aruba	1 729	1 171	1 420	2 116	1 518	2 004	- 387	- 347	- 584
Antillas Neerlandesas	267	303	263	1 383	1 317	1 327	-1 116	-1 014	-1 064
Bahamas	295	311	380	1 548	1 736	1 808	-1 253	-1 425	-1 428
Dominica	53	61	63	120	140	122	- 67	- 79	- 59
Granada	33	46	54	155	183	202	- 122	- 137	- 148
Montserrat	8	1	4	28	30	32	- 20	- 29	- 29
Saint Kitts y Nevis	51	49	...	132	137	...	- 80	- 89	...
San Vicente y las Granadinas	47	54	51	153	171	178	- 105	- 116	- 128
Santa Lucía	70	70	67	332	335	312	- 262	- 266	- 245
Suriname	538	433	430	507	501	584	31	- 68	- 155

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Banco Central de República Dominicana (<http://www.bancentral.gov.do/bp99-9.html>); Banco Central de Suriname; Banco Central del Caribe Oriental (<http://www.eccb-centralbank.org/>); y estudios de países: "Trinidad and Tobago, Guyana and Suriname Country Report", The Economist Intelligence Unit, junio de 2000; "Jamaica, Belize, Organisation of Eastern Caribbean States (OECS)", The Economist Intelligence Unit, octubre de 2000; "Bahamas, Barbados, Bermuda, British Virgin Islands, Netherlands Antilles, Aruba, Turks and Caicos Islands, Caiman Islands Country Reports", The Economist Intelligence Unit, junio de 2000; "Cuba Country Report", The Economist Intelligence Unit, junio de 2000; y "Dominican Republic, Haiti, Puerto Rico Country Report", The Economist Intelligence Unit, abril de 2000.

a) Exportadores dinámicos**i) México**

El desempeño de las exportaciones mexicanas fue excepcional en la región, pues aumentaron en volumen y valor unitario (véase el cuadro III.3a). Este resultado es atribuible a la fuerte participación de las manufacturas, que se mantuvo en cerca de 90% del valor exportado, pero disminuyó con respecto a 1998 a causa del crecimiento de las exportaciones petroleras, lo que a su vez determinó que la proporción de estos productos subiera de 6% a 7%.³ Cabe señalar que para la economía mexicana, las ventas externas petroleras tienen la ventaja de no estar asociadas a nuevas importaciones, por lo que contribuyeron a disminuir el déficit comercial, de 8 000 millones de dólares a poco más de 5 000 millones.

La participación de los Estados Unidos como destino de las exportaciones mexicanas aumentó de 85% en 1997 a más de 88% en 1999, mientras que la retracción de la actividad económica de la mayor parte de América Latina se reflejó en una reducción de los embarques mexicanos hacia la región, a la vez que se expandían las exportaciones hacia los países europeos y asiáticos. Por otra parte, los Estados Unidos y los países de la Unión Europea mantuvieron en 74% y 9%, respectivamente, su participación como origen de las importaciones mexicanas, en tanto que la de los países de Asia ascendió de 8% a 9% en el mismo periodo. La acumulación de un superávit significativo con los Estados Unidos compensó el aumento de los déficit con las otras direcciones de comercio.

México, como exportador de petróleo, se benefició de la reducción de los precios de importación de las manufacturas provenientes de Asia y Europa (véase el cuadro III.3b).

ii) Centroamérica y República Dominicana

Estos países tienen en común con México el haber adoptado una estrategia de integración por medio de la producción compartida, o de maquila, principalmente con empresas localizadas en los Estados Unidos o interesadas en exportar hacia ese país. Sin embargo, en 1999 solamente Costa Rica logró una tasa apreciable de incremento del volumen exportado, lo que junto con una baja moderada de los valores unitarios, permitió aumentar en 18% el ingreso total por este concepto. En las demás economías se expandieron los volúmenes exportados, pero se sufrió el impacto de las caídas de los precios de los productos (véase el cuadro III.2a).

Asimismo, mientras en Costa Rica, desde el establecimiento de la empresa Intel en su territorio, aumentó la participación de los bienes manufacturados con contenido tecnológico y se redujo la de los productos básicos en los ingresos generados por las ventas externas, estos últimos aún representan más de 35% del valor exportado. En cambio, Guatemala, Honduras y Nicaragua dependen de estos productos en más de 50% de sus ingresos, lo que se refleja en los altibajos del valor exportado durante el periodo 1998-1999 (véase el anexo estadístico).

A diferencia de México, las exportaciones centroamericanas no son favorecidas por rebajas arancelarias en los Estados Unidos (véase el capítulo V). Además, pese a la importancia de este país para las exportaciones de Centroamérica, principalmente en el caso de Honduras, los otros países latinoamericanos, incluido México y los demás del Istmo se mantienen como mercados relevantes para sus exportaciones no tradicionales.

En 1999, con excepción de Costa Rica, la expansión del volumen de las importaciones centroamericanas, aunque fue acompañada de reducciones de los valores unitarios, dio por

3 Según la clasificación del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México.

resultado una elevación de los saldos negativos en la balanza de bienes.

Las exportaciones de la República Dominicana registraron una tasa elevada de crecimiento en cantidad (18%), que no llegó a expresarse en

incrementos de valor (menos de 5%) dada la caída de los precios unitarios. Las importaciones aumentaron 10% en volumen y 8% en valor, lo que se tradujo en una ampliación del saldo comercial: 15% en relación con 1998 y 51% respecto de 1997 (véanse los cuadros III.3a y III.3b).

Cuadro III.3a
AMÉRICA LATINA: ÍNDICES DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
(Números índices, 1995=100)

Subregiones / países	Valor				Valor unitario				Volúmenes			
	1990	1998	1999	2000 ^a	1990	1998	1999	2000 ^a	1990	1998	1999	2000
Mercosur												
Argentina	58.4	124.9	110.2	122.9	83.1	91.1	82.9	89.9	70.3	137.1	132.9	136.6
Brasil	67.5	110.0	103.2	117.2	84.8	96.2	84.7	85.5	79.6	114.3	121.9	137.0
Paraguay	32.2	86.6	64.2	55.8	83.5	99.2	91.8	90.0	38.5	87.3	69.9	62
Uruguay	78.8	131.7	107.3	112.2	95.9	96.1	84.5	82.8	82.2	137.1	127.0	135.5
Chile	52.3	92.5	97.5	113.9	82.6	66.6	64.5	72.9	63.3	139.0	151.1	156.2
Comunidad Andina												
Bolivia	79.8	106.0	100.9	115.7	100.0	98.8	95.3	99.1	79.8	107.3	105.9	136.6
Colombia	67.2	109.1	114.3	131.6	85.3	93.0	95.6	111.9	78.8	117.0	119.5	117.6
Ecuador	61.8	95.3	100.9	114.1	110.5	92.7	95.9	115.1	55.9	102.8	105.2	99.2
Perú	59.4	103.0	109.4	124.8	85.3	82.3	74.1	77.8	69.7	124.7	147.6	160.4
Venezuela	92.4	92.0	109.6	177.4	121.2	72.7	95.4	140.2	76.2	126.6	114.9	126.5
México	51.2	147.7	171.9	212.3	96.4	95.5	96.9	102.2	53.1	154.6	177.4	207.6
MCCA												
Costa Rica	38.9	159.1	191.5	170.2	71.1	96.4	92.5	88.8	54.7	165.1	207.1	191.6
El Salvador	39.0	148.4	152.7	172.5	58.9	100.1	92.9	92.0	66.2	148.3	164.4	187.5
Guatemala	56.2	132.0	128.9	141.1	78.3	85.8	78.9	79.7	71.7	153.9	163.4	177.1
Honduras	61.3	143.3	126.6	151.3	67.7	104.4	96.1	95.1	90.5	137.3	131.7	159.1
Nicaragua	74.4	133.1	128.7	143.0	106.6	93.0	84.6	85.5	69.7	143.1	152.1	167.3
Panamá	54.9	104.3	87.0	92.8	68.8	103.8	104.8	103.8	79.9	100.4	83.0	89.4
República Dominicana	19.4	131.8	135.9	151.6	91.4	95.0	93.9	93.0	21.3	138.7	144.7	163.0
América Latina	...	122.7	130.0	156.7	90.6	91.1	90.1	97.7	65.5	134.7	144.3	160.4

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, sobre la base de cifras oficiales proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y entidades nacionales.

Cuadro III.3b
AMÉRICA LATINA: ÍNDICES DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES
(Números índices, 1995=100)

Subregiones / países	Valor				Valor unitario				Volúmenes			
	1990	1998	1999	2000 ^a	1990	1998	1999	2000 ^a	1990	1998	1999	2000
Mercosur												
Argentina	19.8	156.6	128.4	128.7	85.5	87.7	84.2	85.9	22.5	178.6	152.5	149.8
Brasil	41.6	116.2	99.1	110.7	140.7	92.0	89.7	97.8	29.6	126.4	110.5	113.2
Paraguay	36.4	87.8	67.8	63.4	96.4	107.4	104.7	107.8	37.8	81.7	64.7	58.8
Uruguay	46.7	132.8	117.0	121.9	95.7	93.2	89.0	95.2	48.0	142.5	131.5	128.1
Chile	48.4	118.5	95.3	114.3	98.2	90.9	87.7	97.3	49.8	130.3	108.6	117.4
Comunidad Andina												
Bolivia	63.4	143.7	125.8	135.2	87.3	89.9	86.8	88.5	72.6	159.9	144.9	152.8
Colombia	38.8	105.8	77.9	84.9	90.0	97.1	93.2	94.1	43.1	109.6	83.6	90.2
Ecuador	42.3	128.1	68.7	76.8	78.3	93.1	90.3	94.8	54.0	137.6	76.0	81
Perú	37.7	106.0	86.8	94.1	92.2	91.8	89.0	94.3	40.9	115.5	97.5	99.8
Venezuela	57.3	122.8	97.4	128.6	85.6	91.0	89.6	91.4	68.5	134.9	108.7	140.7
México	57.4	173.0	196.1	244.4	88.3	95.1	94.7	97.5	67.3	182.0	207.1	250.6
MCCA												
Costa Rica	47.2	156.1	159.1	161.0	99.2	92.8	90.0	93.2	47.6	168.2	176.8	172.8
El Salvador	42.0	119.4	122.8	140.0	85.0	109.1	106.9	112.2	48.4	109.5	114.9	124.7
Guatemala	47.1	140.3	137.9	151.0	80.0	91.0	90.5	95.0	52.1	154.2	152.3	159.0
Honduras	57.7	148.8	162.8	182.7	83.7	88.5	87.2	91.6	69.0	168.1	186.7	199.4
Nicaragua	66.7	155.7	189.5	187.8	89.5	106.4	104.3	109.5	70.7	146.4	181.7	171.5
Panamá	52.5	115.4	100.5	106.9	99.6	100.5	99.0	104.0	52.7	114.9	101.5	102.8
República Dominicana	34.7	146.9	155.5	188.2	93.8	92.1	90.3	95.7	37.0	159.5	172.2	196.6
América Latina	...	139.5	133.9	157.3	95.0	93.5	92.1	96.3	49.0	149.2	145.4	163.3

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, sobre la base de cifras oficiales proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y entidades nacionales.

b) América del Sur

i) Exportadores de petróleo

En 1999, Colombia, Ecuador y Venezuela lograron importantes superávits comerciales, en especial Venezuela, que triplicó el saldo de 1998 (véase el cuadro III.2a). En realidad, Ecuador y Venezuela redujeron la cantidad de petróleo exportada, como parte del acuerdo entre

productores y exportadores, mientras que se incrementaron los valores unitarios y el ingreso total por sus exportaciones. Además, la retracción de la actividad económica determinó un descenso de los volúmenes y valores de importación (véanse los cuadros III.3a y III.3b). Sin embargo, esa baja incidió en las compras de la subregión y en la dinámica del comercio intrarregional, como se expone más adelante.

ii) Importadores de petróleo

En enero de 1999, la devaluación del real brasileño creó expectativas favorables respecto del crecimiento de las exportaciones, las que no se concretaron totalmente. Sólo las importaciones se redujeron, mientras que la caída del valor unitario de las exportaciones en cerca de 12% no fue contrarrestada por un incremento aún mayor de los volúmenes embarcados, lo que determinó un descenso de los ingresos finales. Por otra parte, las importaciones bajaron en cantidad y precio, con el resultado de que se produjo una significativa disminución del déficit comercial (véanse los cuadros III.3a y III.3b). No obstante, como se analiza más adelante, el repliegue de la demanda de importaciones incidió con más fuerza en los bienes comprados dentro de la región, por lo que si bien las importaciones totales disminuyeron 15%, las originadas en la región cayeron más de 23%.

En los demás países del Mercosur se registraron reducciones tanto en cantidad como en precio de las exportaciones, en gran parte debido a la coyuntura brasileña. A su vez, también las importaciones se retrajeron, de lo que resultaron apreciables reducciones de los saldos comerciales en el caso de Argentina, un moderado descenso en el de Paraguay y un aumento del déficit para Uruguay, dada la disminución aún mayor de sus exportaciones (véanse los cuadros III.2a, III.3a y III.3b). Este ciclo de reducción de las importaciones también se dio en las compras regionales.

En Chile, se mantuvo el aumento progresivo de los embarques observado a lo largo de los últimos años, aunque acusando un impacto aún

más fuerte de la disminución de los precios de sus productos, en especial el cobre. El notorio decrecimiento de la actividad económica indujo una reducción de las importaciones, lo que determinó que un déficit de cerca de 2 500 millones de dólares se transformara en un superávit de 1 600 millones de dólares (véase el cuadro III.2a).

Los casos de Bolivia y Perú son distintos, dado que en el segundo de estos países se registró un aumento de la cantidad exportada (18%) que permitió contrarrestar la disminución de 10% de los precios unitarios. Las importaciones peruanas también se redujeron en un mayor porcentaje, lo que posibilitó un notable descenso del déficit comercial en la cuenta de bienes, de 2 500 millones de dólares a poco más de 600 millones de dólares. El menor dinamismo de las exportaciones de Bolivia impidió que disminuyera el déficit comercial.

c) Países del Caribe

En las economías del Caribe el incremento de las exportaciones de bienes fue inferior al de las importaciones, con excepción de Guyana y Trinidad y Tabago. En 1999, el déficit del comercio de bienes de Cuba aumentó 3.2% y 27%, respectivamente, en relación con 1998 y 1997. Esas economías, que son de hecho de servicios, logran en su mayoría mejorar sus balances comerciales con los ingresos provenientes de las exportaciones netas de tales rubros (véanse cuadros III.2b y III.4b).

2. El comercio de servicios⁴

En 1999, los ingresos derivados de las exportaciones de servicios comerciales aportaron entre 12% y 20% de las exportaciones totales de bienes y servicios de los países de la Comunidad Andina, el MCCA y el Mercosur, pero solamente cerca de 8% en lo que respecta a México (véase más adelante el cuadro III.112a). Sin embargo, para la mayoría de los países de América del Sur, los servicios representaron más de 22% de las importaciones totales de bienes y servicios, dando por resultado saldos negativos o superávits exiguos en la balanza de la cuenta de servicios comerciales. Aun en el caso de México, el mayor exportador de servicios de la región, con un total registrado de casi 12 000 millones de dólares, el valor que se exportó fue inferior a los gastos, si bien las importaciones de servicios contribuyeron con menos de 9% al total importado. En efecto, en 1999 el déficit mexicano en materia de servicios fue tres veces superior a los anotados en 1998 y 1997. América Latina, como un todo, acumuló un déficit de 15 000 millones de dólares.

Brasil es el mayor importador y el segundo exportador de servicios comerciales de la región. Entre

1997 y 1998, el país ha mantenido un déficit de aproximadamente 9 000 millones de dólares, equivalente a una vez y media el saldo negativo del intercambio de bienes. Además, los componentes del comercio de servicios tienden a no replegarse en la misma proporción que los del comercio de bienes. Como se ha señalado, en 1999 la baja actividad económica determinó que el déficit correspondiente a los bienes se redujera a cerca de 18% del monto registrado en 1997 y 1998. No obstante, la disminución en la cuenta de servicios fue solamente de 23% (véanse los cuadros III.2a y III.4a).

El análisis del desempeño reciente de las exportaciones de servicios en el Caribe se dificulta por la ausencia de datos actualizados. Sin embargo, aunque las economías caribeñas sean exportadoras netas de servicios, las principales de ellas, como Jamaica y la República Dominicana, son también grandes importadoras, lo que no les ha permitido acumular superávits significativos. Cuba, por su parte, se distingue por presentar ingresos elevados y saldos positivos, así como un crecimiento dinámico de ambos.

3. Balance de la cuenta corriente

En 1999, la disminución de los saldos negativos del comercio de bienes propició un descenso de los déficit en cuenta corriente. Sin embargo, como se ha advertido anteriormente, la composición de cada uno de los tres conjuntos que contribuyen a la formación de los saldos

en cuenta corriente determina una dinámica individual y no necesariamente articulada. Es decir, la evolución de las cuentas de bienes, servicios comerciales y rentas obedece a factores específicos que, a su vez, responden a distintos instrumentos de política.

4 Los servicios pueden ser suministrados en las siguientes cuatro modalidades: i) el suministro transfronterizo, que no requiere el movimiento del proveedor o del consumidor y corresponde al servicio que atraviesa la frontera; ii) el consumo en el exterior, que requiere que el consumidor se desplace hacia donde se encuentra el proveedor, como en el caso del turismo; iii) la presencia comercial, que corresponde al comercio efectuado a través de filiales o subsidiarias; y iv) la presencia de persona física, que requiere el desplazamiento temporal de personas físicas, como en el caso de las consultorías (véase el capítulo X). En relación con el comercio de servicios, en las estadísticas se produce una subvaloración debido a que no se contabilizan ciertos modos de suministro en la balanza de pagos. Así, en el *Manual de balanza de pagos* del FMI (quinta edición, 1993), cuya cobertura se basa en el concepto de residencia, se incluyen sólo dos modos de suministro (transfronterizo y consumo en el exterior), y únicamente una parte de la cuarta modalidad (presencia de personas físicas); el tercer modo (presencia comercial) queda fuera de la cobertura de dicho Manual. Las categorías establecidas en él para los servicios son: a) Transportes, que incluye el transporte de pasajeros, fletes y otros; cada una de estas cuentas se desagrega en transporte marítimo, aéreo y otros; b) Viajes, que comprende aquellos que son personales y los de negocios; c) Otros servicios, que abarca comunicaciones; construcción; seguros; financieros; informática e información; regalías (*royalties*) y derechos de licencias; otros servicios empresariales; personales, culturales y recreativos; y servicios de gobierno no incluidos en otras partidas. Sin embargo, son pocos los países que llevan registros adecuados de los componentes de "Otros servicios", lo que dificulta los análisis comparativos.

Cuadro III.4a
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS, 1997-1999^a
 (En millones de dólares)

Subregiones / países	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
América Latina^b (con México)	40 831	44 663	43 679	60 316	63 997	58 596	-19 485	-19 333	-14 917
América Latina (sin México)	29 561	32 736	31 781	48 516	51 510	45 079	-18 955	-18 774	-13 298
Mercosur	12 448	15 019	14 124	25 517	28 685	23 891	-13 070	-13 666	-9 766
Argentina	4 509	4 659	4 442	8 687	9 045	8 413	-4 178	-4 386	-3 971
Brasil	5 989	8 565	8 004	15 297	18 208	14 130	-9 308	-9 643	-6 126
Paraguay	525	488	397	644	562	451	-119	-74	-54
Uruguay	1 424	1 307	1 282	889	870	897	536	437	385
Chile	4 109	4 119	3 790	4 061	4 234	4 105	48	-115	-315
Comunidad Andina	6 260	6 326	5 900	13 021	12 523	10 575	-6 762	-6 196	-4 674
Bolivia	247	251	259	417	441	450	-171	-189	-190
Colombia	2 163	2 062	1 921	3 629	3 525	3 336	-1 466	-1 463	-1 415
Ecuador	823	804	801	1 175	1 211	952	-352	-407	-151
Perú	1 538	1 752	1 679	2 305	2 292	2 143	-767	-540	-464
Venezuela	1 489	1 457	1 240	5 495	5 054	3 694	-4 006	-3 597	-2 454
México	11 270	11 927	11 898	11 800	12 486	13 517	-530	-559	-1 619
MCCA	4 142	4 542	5 135	3 938	4 244	4 587	204	298	548
Costa Rica	1 128	1 343	1 500	987	1 110	1 141	141	234	359
El Salvador	292	290	567	365	549	773	-73	-259	-206
Guatemala	577	640	697	645	682	743	-69	-42	-46
Honduras	336	383	463	414	459	498	-78	-77	-34
Nicaragua	161	188	219	237	272	328	-76	-84	-109
Panamá	1 648	1 697	1 689	1 291	1 173	1 104	358	525	585
Países del Caribe^c	10 575	11 574	12 250	5 599	5 926	6 157	4 976	5 648	6 093

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales del Fondo Monetario Internacional (FMI) respecto del comercio de bienes y datos agregados de bienes y servicios.

^a Las cifras de este cuadro corresponden a la diferencia entre las exportaciones totales de bienes y servicios de la balanza de pagos presentadas por el FMI en sus *Estadísticas financieras internacionales* y el total del comercio de bienes que figura en el cuadro III.2a. ^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. ^c Incluye los 10 países del Caribe indicados en el cuadro III.4b.

Cuadro III.4b
EL CARIBE (ALGUNOS PAÍSES): BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS, 1997-1999
 (En millones de dólares)

Subregiones / países	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999 ^a	1997	1998	1999 ^a
Países del Caribe	10 575	11 574	12 250^a	5 599	5 926	6 157^a	4 976	5 648	6 093^a
Cuba	2 059	2 738	...	632	618	...	1 427	2 120	...
República Dominicana	2 447	2 502	2 907	1 171	1 320	1 378	1 275	1 182	1 529
CARICOM	3 586	3 786	3 730^a	2 313	2 427	2 444^a	1 273	1 358	1 286^a
Belice	138	140	154	92	99	105	46	41	49
Barbados	1 014	1 024	...	410	432	...	604	591	...
Haití	174	180	162	332	381	442	-158	-201	-279
Jamaica	1 715	1 770	1 717	1 226	1 260	1 210	489	510	507
Trinidad y Tabago	547	672	...	254	255	...	292	416	...
OECS	2 483	2 549	2 875^a	1 483	1 562	1 717^a	1 000	987	1 158^a
Aruba	816	892	988	596	553	713	220	339	275
Bahamas	1 593	1 581	1 811	836	958	954	757	623	857
Dominica	75	76	...	51	50	...	23	26	...

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

^a Los totales incluyen estimaciones para los países sobre los que no se dispone de información.

Según datos del FMI, en 1999 la reducción del déficit en cuenta corriente fue la norma entre los países de la región. Solamente El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá registraron aumentos, a pesar de las remesas aportadas por trabajadores residentes en el extranjero, que componen parte de la cuenta de rentas y transferencias. En Ecuador y Venezuela se lograron saldos positivos, mientras que Argentina, Brasil y México generaron casi 95% del déficit total latinoamericano. El saldo negativo brasileño, aunque 30% inferior al de 1998, representó casi 46% del déficit total. La reducción de los desequilibrios comerciales de bienes y servicios fue fundamental en la disminución del déficit en cuenta corriente de Brasil, dado que el

saldo negativo de rentas se mantuvo inalterado en cerca de 19 000 millones de dólares.

En relación con el PIB, en Ecuador y Venezuela se consiguió transformar los coeficientes negativos de -11% y -2.7% anotados en 1998, en valores positivos de 6.8% y 5.2%, respectivamente, aunque ambos países sufrieron retrocesos de la actividad económica en 1999. Con excepción de El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Uruguay, todos los demás países de América Latina lograron reducciones de los déficit con respecto al PIB, aunque en general acompañadas de una baja actividad económica en el año (cuadro III.6) (CEPAL, 2000a, pp. 63-72).

Cuadro III.5

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LA CUENTA CORRIENTE, 1997-1999

(En millones de dólares)

Subregiones / países	Balance de bienes y servicios			Balance de renta			Saldo en cuenta corriente		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
América Latina^a (con México)	-48 236	-51 224	-53 764	-30 196	-52 619	-18 595	-63 926	-87 638	-54 135
Mercosur									
Argentina	-6 171	-7 687	-7 847	-6 301	-7 400	-4 800	-12 036	-14 698	-12 155
Brasil	-16 344	-19 158	-19 082	-15 963	-16 236	-7 333	-30 493	-34 000	-24 730
Paraguay	48	46	-12	-326	-228	-169	-238	-147	-136
Uruguay	-193	-199	-191	-169	-336	-483	-288	-476	-605
Chile	-2 738	-1 975	-1 881	-1 509	-2 632	1 350	-3 728	-4 144	-78
Comunidad Andina									
Bolivia	-196	-162	-201	-649	-845	-678	-553	-677	-556
Colombia	-2 355	-1 725	-2 542	-4 180	-4 015	409	-5 896	-5 293	-1 252
Ecuador	-1 351	-1 543	-1 648	246	-1 402	1 283	-714	-2 169	926
Perú	-1 472	-1 484	-1 635	-2 488	-3 005	-1 064	-3 279	-3 791	-2 030
Venezuela	-2 408	-1 559	-1 387	6 019	-849	6 710	3 476	-2 562	5 358
México	-12 790	-13 266	-13 348	94	-8 473	-6 980	-7 448	-15 726	-14 013
MCCA									
Costa Rica	-244	-445	-1 514	-212	-163	914	-330	-494	-488
El Salvador	-87	-66	-247	-1 180	-1 526	-1 510	96	-84	-205
Guatemala	-233	-176	-223	-1 008	-1 541	-1 567	-635	-1 012	-1 081
Honduras	-217	-209	-158	-277	-322	-743	-183	-43	-176
Nicaragua	-265	-192	-200	-719	-825	-1 172	-834	-817	-1 072
Panamá	-412	-525	-684	-343	-846	-813	-604	-1 212	-1 333
República Dominicana	-795	-887	-953	-720	-1 435	-1 481	-163	-336	-513

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales competentes.

^a 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.

Cuadro III.6
**AMÉRICA LATINA Y CARIBE: BALANZA COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS
 Y DE LA CUENTA CORRIENTE**

(En porcentajes del producto interno bruto) ^a

Agrupaciones / países	Balanza comercial de bienes y servicios		Balanza de la cuenta corriente	
	1998	1999	1998	1999
Mercosur				
Argentina	-2.5	-1.7	-4.9	-4.3
Brasil	-2.1	-1.3	-4.4	-4.4
Paraguay	-2.6	-2.1	-1.7	-1.7
Uruguay	-1.5	-2.3	-2.1	-2.9
Chile	-3.6	2.0	-5.7	-0.1
Comunidad Andina				
Bolivia	-9.9	-8.1	-7.9	-6.6
Colombia	-4.0	0.5	-5.3	-1.4
Ecuador	-7.1	10.8	-11.0	6.8
Perú	-4.8	-1.9	-6.1	-3.6
Venezuela	-0.9	6.6	-2.7	5.2
México	-2.0	-1.5	-3.7	-3.1
MCCA				
Costa Rica	-1.2	6.1	-3.6	-3.2
El Salvador	-12.8	-12.2	-0.7	-1.7
Guatemala	-8.1	-8.6	-5.3	-6.0
Honduras	-6.1	-13.8	-0.8	-3.3
Nicaragua	-38.8	-51.7	-38.4	-47.2
Panamá	-9.3	-8.5	-13.3	-13.9
República Dominicana	-9.1	-8.5	-2.1	-3.0
América Latina y el Caribe^b	-2.6	-0.9	-4.5	-3.1

Fuente: CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1999-2000* (LC/G.2102-P), Santiago de Chile, agosto de 2000. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.2, cuadro VII.4, p. 109.

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

^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.

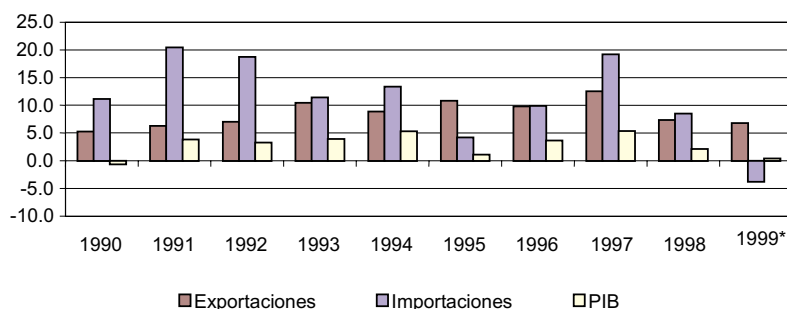
C. TENDENCIAS DE LARGO PLAZO: LA DÉCADA DE 1990

1. La participación del comercio exterior en las economías

Como se puede apreciar en el gráfico III.1, el comercio exterior de América Latina y el Caribe ha crecido continuamente a tasas más elevadas que el PIB. Entre 1990 y 1999, las exportaciones se expandieron a un ritmo promedio anual de más de 8%, mientras que el producto interno bruto aumentó menos de 3%. En efecto, como se señaló en el capítulo II, durante este período las

exportaciones de la región tuvieron un crecimiento superado solamente por las de China y las economías más dinámicas de Asia. No obstante, cabe llamar la atención, primero, respecto del bajo incremento del PIB de la región en los años noventa, sea comparado con las tasas históricas o con la expansión de las economías más dinámicas del mundo en desarrollo.

Gráfico III.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:^a EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1990-1999
(Tasas de crecimiento calculadas en dólares a precios de 1995)



Fuente: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales.

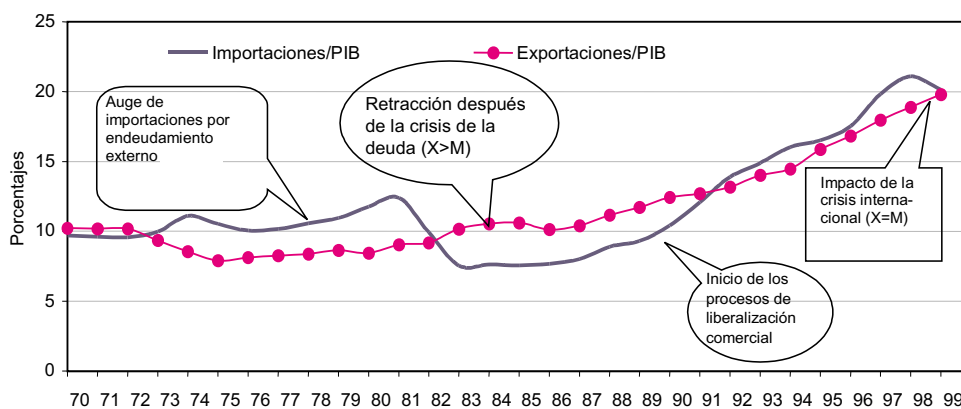
^a Incluye 19 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

* Durante 1999 el valor del PIB creció escasamente 0.4%, razón por la que casi no se aprecia en el gráfico.

En segundo lugar, cabe reiterar que las importaciones han aumentado más que las exportaciones. Es decir, la modernización de la inserción internacional de las economías latinoamericanas se ha dado más por la parte de las importaciones que de las exportaciones, lo que en parte explica que el impacto sobre el crecimiento de las economías haya sido menor que lo esperado. A lo

largo de las últimas décadas, la expansión de la actividad económica en los países de la región ha estado siempre asociada con la elevación de las importaciones. Lo contrario es también verdadero, ya que los períodos de reducción de las importaciones han sido de repliegue o inestabilidad de la actividad económica, como ocurrió en el año 1999 (véase el gráfico III.2).

Gráfico III.2
AMÉRICA LATINA: APERTURA DE LAS ECONOMÍAS, 1970-1999
(Comercio de bienes y servicios como porcentaje del PIB, en dólares de 1995)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales.

En el cuadro III.7a se comprueba que desde fines de los años ochenta las exportaciones, medidas en dólares constantes, han ganado sostenidamente peso con respecto al PIB, hasta alcanzar a finales de la década coeficientes promedio cercanos a 19%, una cifra que supera con largueza las registradas desde 1950. Sin embargo, aunque ese promedio exprese la tendencia hacia una participación creciente de las exportaciones a partir de 1960, común a todos los países, presenta una amplia dispersión en torno de la media, desde un coeficiente de exportaciones levemente superior a 8% del PIB en Brasil hasta otros superiores a 40% en Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana, como promedio para 1997-1999.⁵

Argentina, Brasil, y Perú son los únicos países de América Latina en que el coeficiente de exportaciones se mantuvo a niveles inferiores o cercanos a 15% del PIB, aunque se hayan incrementado de manera continua a lo largo de la década (véase el cuadro III.7a).

Las discrepancias son un poco menos marcadas, pero aún evidentes, al considerar las importaciones. En general, existe una correlación positiva entre coeficientes de exportación y de importación. El crecimiento de las importaciones a mayor ritmo que las exportaciones determina que su proporción en el PIB sea también superior. En los últimos años, el promedio para América Latina llegó a 20% del PIB, con un mínimo de 10.5% (Brasil) y un máximo de 94% (Panamá) (véase el cuadro III.7b).

Cuadro III.7a
AMÉRICA LATINA: COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN, 1950-1999
(Valor de las exportaciones con respecto al PIB, en dólares de 1995)

Subregiones / países	1950-1951	1960-1961	1970-1971	1880-1981	1989-1990	1997-1999
Mercosur						
Argentina	6.5	4.8	4.6	5.0	9.0	11.8
Brasil	6.5	4.3	4.4	5.0	7.6	9.0
Paraguay	14.0	13.5	13.2	11.3	22.7	26.2
Uruguay	10.6	8.4	8.6	12.1	15.3	21.2
Chile	13.5	10.9	10.0	16.6	27.0	34.8
Comunidad Andina						
Bolivia	35.1	23.7	24.4	15.1	18.7	20.4
Colombia	11.4	10.7	9.9	8.7	13.1	16.7
Ecuador	7.5	9.7	10.1	17.4	23.5	30.3
Perú	9.4	14.6	11.7	10.8	10.5	13.8
Venezuela	59.1	55.7	45.0	19.9	26.1	32.5
México	10.7	9.1	7.3	9.0	15.1	31.1
MCCA						
Costa Rica	24.5	19.8	25.8	25.4	30.3	47.5
El Salvador	14.9	16.1	18.0	21.7	15.5	28.1
Guatemala	16.0	18.7	26.2	26.1	18.2	23.2
Honduras	53.8	47.5	63.2	56.7	49.4	43.5
Nicaragua	24.9	28.8	34.6	29.5	29.5	42.8
Panamá	114.1	86.4	98.0	106.9	104.3	86.5
República Dominicana	27.7	29.0	19.3	17.4	18.5	52.2
América Latina^a	12.3	11.3	10.2	8.7	12.5	18.9
América Latina (sin Venezuela)	9.4	7.8	7.4	7.1	11.9	18.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a 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.

5 El coeficiente de exportaciones en relación con el PIB es inversamente proporcional al tamaño de las economías.

Cuadro III.7b
AMÉRICA LATINA: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN, 1950-1999
(Valor de las importaciones con respecto al PIB, en dólares de 1995)

Subregiones / países	1950-1951	1960-1961	1970-1971	1980-1981	1989-1990	1997-1999
Mercosur						
Argentina	7.6	6.7	5.1	8.0	4.5	14.3
Brasil	10.9	5.4	5.3	4.6	4.7	11.3
Paraguay	13.1	17.5	15.4	17.1	23.5	41.8
Uruguay	19.0	13.4	11.6	14.6	12.3	22.7
Chile	14.9	19.6	17.1	25.9	21.4	28.9
Comunidad Andina						
Bolivia	15.3	15.5	14.9	20.4	24.4	31.1
Colombia	12.3	10.6	10.0	10.2	9.6	20.3
Ecuador	18.9	23.5	34.2	37.8	25.4	25.3
Perú	12.1	11.7	12.3	12.0	8.8	16.1
Venezuela	31.4	20.6	13.8	29.4	19.7	25.8
México	18.6	12.5	10.8	16.6	16.8	33.5
MCCA						
Costa Rica	20.9	21.5	29.7	26.4	33.8	47.4
El Salvador	15.7	17.6	17.0	19.9	20.8	38.7
Guatemala	20.3	19.7	20.4	24.5	19.1	30.9
Honduras	47.6	51.3	68.8	57.0	45.0	46.6
Nicaragua	31.5	37.9	40.4	53.1	45.5	76.4
Panamá	95.9	88.5	109.0	94.1	93.2	99.9
República Dominicana	26.4	20.9	37.8	32.1	25.0	62.8
América Latina^a	13.8	10.5	9.7	12.1	10.5	20.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a 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.

2. La dinámica de crecimiento del comercio de bienes: volúmenes y valores

El análisis de los componentes del comercio externo de varios países de América Latina y República Dominicana en los años noventa revela que las economías de México, Centroamérica y República Dominicana registraron fuertes incrementos, sea de las cantidades exportadas o importadas, con excepción de Guatemala, Honduras y Panamá. Durante la década, República Dominicana presentó tasas anuales de crecimiento promedio del volumen exportado de más de 20%, hasta casi septuplicar la cantidad que exportaba en 1990 y quintuplicar la importada. Entre 1990 y 1999, la tasa promedio de expansión de los volúmenes exportados e importados por México fue de 12% (véanse los cuadros III.3a y III.3b).

En la actualidad, el valor de las exportaciones de México equivale prácticamente al total

exportado por los demás países latinoamericanos y a 44% de las ventas externas de la región, mientras que en 1990 esa proporción apenas alcanzaba a 27%, incluidas en ambos años las exportaciones de maquila. Como se ha señalado, entre 1990 y 1999 el valor de las ventas externas de México se multiplicó por 3.35, mientras que el factor de aumento del total de las exportaciones de los demás países no superó 2.6. En contraste, Brasil, el segundo exportador latinoamericano, a comienzos de la década representaba 21% de las exportaciones totales y 77% de las mexicanas, mientras que al término de ese período aún no había logrado duplicar sus exportaciones, cuyo valor equivalía apenas a 43% del de las de origen mexicano (véase el cuadro III.8).

Cuadro III.8
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE : COMPOSICIÓN POR PAÍSES DE LAS
 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES REGIONALES, 1990-1999**

(En porcentajes del total)

Subregiones / países	Exportaciones				Importaciones			
	1990	1995	1998	1999	1990	1995	1998	1999
América Latina y Caribe	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Mercosur	31.5	31.1	29.0	24.8	22.5	31.5	28.4	24.7
Argentina	8.3	8.9	9.1	7.6	3.1	7.8	8.8	7.5
Brasil	21.1	19.5	17.6	15.6	17.1	20.7	17.3	15.3
Paraguay	0.9	1.8	1.3	0.9	1.4	1.9	1.2	0.9
Uruguay	1.1	0.9	1.0	0.7	1.0	1.1	1.1	1.0
Chile	5.6	6.7	5.1	5.1	5.9	6.1	5.2	4.3
Comunidad Andina	21.2	17.0	13.8	14.5	14.4	15.9	13.2	10.4
Bolivia	0.6	0.4	0.4	0.3	0.6	0.5	0.5	0.5
Colombia	4.8	4.4	3.9	3.9	4.2	5.5	4.2	3.2
Ecuador	1.8	1.8	1.4	1.4	1.4	1.7	1.6	0.9
Perú	2.2	2.3	2.0	2.0	2.4	3.2	2.5	2.1
Venezuela	11.8	8.0	6.0	6.8	5.7	5.0	4.4	3.7
México	27.4	33.3	40.4	44.4	34.4	30.2	37.6	44.2
MCCA	3.0	3.9	4.7	4.6	5.0	5.2	5.3	5.7
Costa Rica	0.9	1.5	1.9	2.1	1.5	1.6	1.8	1.9
El Salvador	0.4	0.7	0.8	0.8	1.1	1.3	1.1	1.2
Guatemala	0.8	0.9	1.0	0.9	1.2	1.3	1.3	1.3
Honduras	0.6	0.6	0.7	0.6	0.7	0.7	0.7	0.8
Nicaragua	0.2	0.2	0.2	0.2	0.5	0.4	0.4	0.5
Panamá	2.2	2.6	2.2	1.7	2.9	2.8	2.3	2.1
Países del Caribe	9.1	5.5	4.8	4.9	15.0	8.4	7.9	8.6

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de informaciones oficiales.

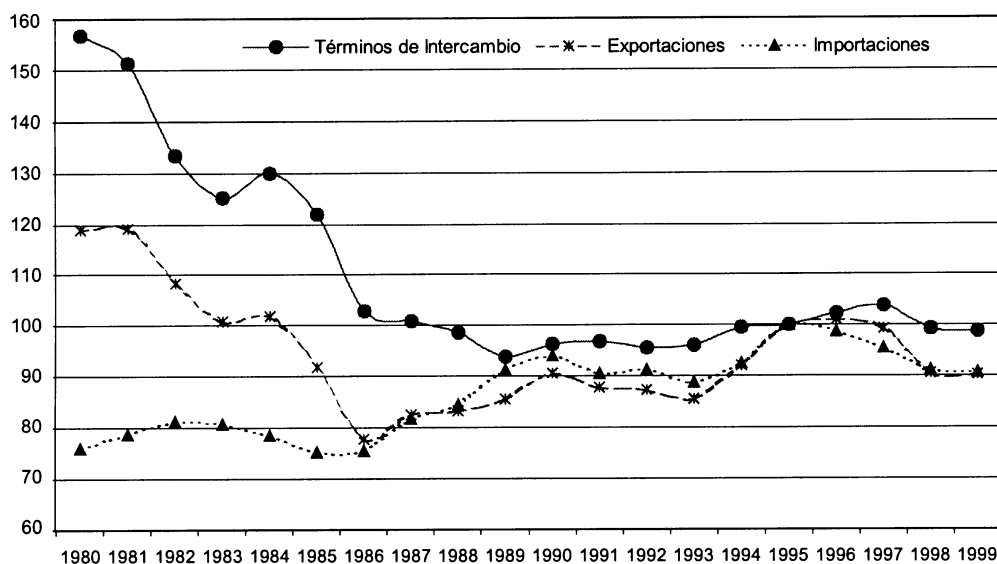
En cambio, los países de América del Sur tuvieron un desempeño contrastado, ya que presentaron tasas moderadas de crecimiento en volumen y declinantes en valor, de acuerdo con el movimiento de los precios de sus productos de exportación. Al final de la década, los volúmenes embarcados fueron entre 5% y 30% mayores que los de mediados de los años noventa, con excepción de Chile y Perú. Sin embargo, el valor exportado se situó solamente entre 3% y 10% por encima del nivel de 1995, y

en algunos casos fue inferior (Paraguay, Chile, Ecuador, y Panamá).

En general, la deflación mundial en los años noventa favoreció las importaciones de la región y desde comienzos de la década de 1980 los términos del intercambio mostraron un vuelco de su tendencia histórica descendente. Ese resultado promedio se apoyó principalmente en los bajos precios del petróleo hasta mediados de 1998, y en un alza moderada de las cotizaciones de los demás productos básicos en el mismo periodo (véase el gráfico III.3).

Gráfico III.3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES DE VALOR UNITARIO DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES Y TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO, 1980-1999
(Índices 1995=100)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) e instituciones nacionales.

La brecha entre los desempeños exportador e importador ha contribuido a la acumulación de crecientes déficit en el balance comercial, que sumados a los saldos negativos en servicios comerciales y rentas (intereses y remesas de utilidades) determinaron el deterioro continuo de la

cuenta corriente. Así, los déficit en dicha cuenta aumentaron rápidamente, de 0.18% del PIB en 1990 a 3.28% en 1993, año que precedió a la crisis financiera mexicana, para incrementarse de nuevo a partir de 1997, hasta alcanzar un máximo de 4.45% del PIB en 1998 y descender a 3.1% en 1999.

3. La composición de las exportaciones de bienes y servicios por productos y mercados

a) Las exportaciones de bienes

La composición de las exportaciones latino-americanas de bienes experimentó importantes cambios en la última década, caracterizados en especial por el aumento de la participación de los productos industrializados en desmedro del peso de los bienes primarios. Entre 1990 y 1999, el aporte de los productos primarios se redujo de 43% a cerca de 25%. En contrapartida, la proporción de los bienes industrializados subió de 57% a 75%. Asimismo,

entre estos últimos, los tradicionales (alimentos, bebidas y tabaco, textiles y metales) exhibieron un ligero incremento de su participación, de 19% a 22%, al disminuir la gravitación de los alimentos, bebidas y tabaco, y elevarse en algo más la de los textiles y prendas de vestir. Finalmente, disminuyó de 26% a 17% la participación de los bienes con elevadas economías de escala y uso intensivo de recursos naturales, en tanto que la de los bienes duraderos y los difusores de progreso técnico aumentó de 12% a 36%.

No obstante, los cambios son menos marcados cuando se examinan los promedios regionales excluyendo a México. En realidad, sólo en los grupos de productos duraderos y difusores de progreso técnico se perciben avances significativos en el resto de América Latina, y éstos son muy influenciados por la composición de las ventas externas del otro gran exportador, Brasil (véase el cuadro III.9).

Cabe tener presente también que se ha progresado apreciablemente en la diversificación de las ventas externas, tanto en términos de número de productos exportados como de países de destino. En los gráficos III.4a y III.4b se refleja la medida en que los distintos países han logrado diversificar sus exportaciones de acuerdo con estos dos parámetros durante el período 1988-1998.⁶

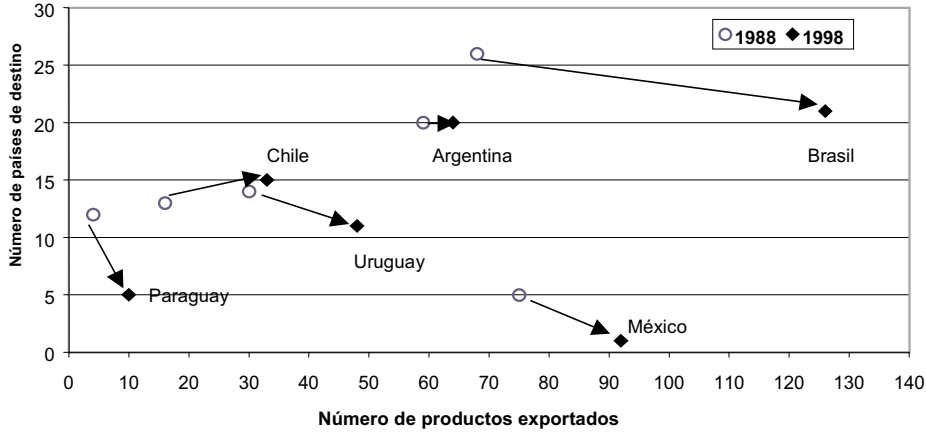
Cuadro III.9
AMÉRICA LATINA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN
PRINCIPALES CATEGORÍAS, 1990 Y 1999
(En porcentajes del total)

Países y subregiones / categorías	Bienes primarios		Bienes industriales tradicionales		Industrializados con elevadas economías de escala		Bienes intensivos en tecnología		Total	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Mercosur	24.0	24.6	29.3	29.0	33.6	27.8	13.1	18.6	100.0	100.0
Argentina	28.9	31.6	33.2	27.9	31.3	24.9	4.8	6.8	100.0	100.0
Brasil	19.7	18.3	28.7	29.7	30.8	24.7	12.8	17.2	100.0	100.0
Paraguay	68.1	55.1	29.4	35.7	2.3	7.8	0.2	1.4	100.0	100.0
Uruguay	18.0	16.5	68.9	66.4	10.5	8.5	2.6	8.7	100.0	100.0
Chile	27.5	31.7	16.2	19.8	53.5	41.3	0.9	2.1	100.0	100.0
Comunidad Andina	73.2	68.9	10.6	12.9	14.5	15.1	1.6	3.1	100.0	100.0
Bolivia	67.3	31.7	15.9	28.2	16.6	12.4	0.0	26.5	100.0	100.0
Colombia	63.8	59.6	21.1	18.1	13.5	17.4	1.6	4.9	100.0	100.0
Ecuador	86.7	75.5	7.0	16.2	6.0	6.2	0.3	1.4	100.0	100.0
Perú	28.8	30.3	30.3	34.9	39.8	32.6	1.1	2.1	100.0	100.0
Venezuela	83.2	83.4	3.4	2.9	11.4	11.9	2.0	1.8	100.0	100.0
México	47.0	10.4	8.6	19.3	17.3	6.9	13.8	38.9	100.0	100.0
MCCA	58.7	33.2	27.5	26.8	8.6	8.8	5.2	31.2	100.0	100.0
Costa Rica	53.6	24.2	23.2	20.3	8.6	5.5	5.7	48.4	100.0	100.0
El Salvador	50.8	26.4	29.8	43.1	12.2	20.7	6.2	8.9	100.0	100.0
Guatemala	55.2	47.9	30.7	31.6	7.2	13.0	6.7	6.9	100.0	100.0
Honduras	75.3	52.4	16.9	36.6	7.5	7.6	0.2	3.0	100.0	100.0
Nicaragua	52.6	62.4	40.1	32.3	7.0	3.6	0.2	1.0	100.0	100.0
Panamá	54.2	62.0	36.3	20.7	3.7	12.9	5.8	4.4	100.0	100.0
Total América Latina (con México)	42.8	24.8	19.3	22.1	25.8	17.0	12.1	36.1	100.0	100.0
Total América Latina (sin México)	41.7	37.9	22.2	23.7	28.1	24.6	8.1	13.9	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, a partir de cifras de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE).

6 Por razones de claridad de la presentación gráfica se ha distribuido los países sobre dos gráficos, cuyos ejes tienen escalas distintas. En ambos casos se mide el número de los principales mercados de destino y el de productos a los que corresponda, respectivamente, 80% de las exportaciones del país en cuestión.

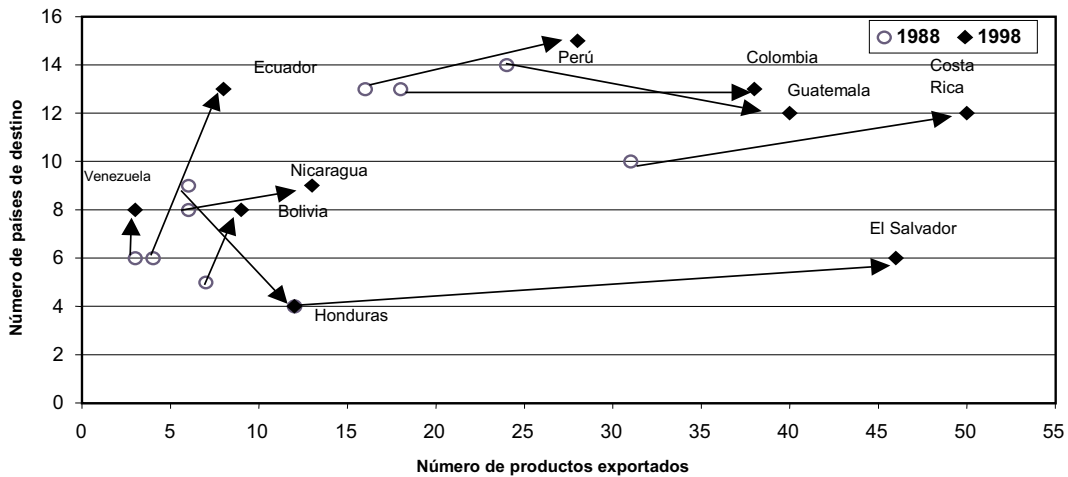
Gráfico III.4a
DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES DEL MERCOSUR, CHILE Y MÉXICO ENTRE 1988 Y 1998^a



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de informaciones oficiales.

^a El grado de concentración de las exportaciones se mide por el número de productos y de mercados principales a los que corresponde 80% del total. Los productos se definen a nivel de cuatro dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Rev. 2.

Gráfico III.4b
DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA Y EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO ENTRE 1988 Y 1998^a



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de informaciones oficiales.

^a El grado de concentración de las exportaciones se mide por el número de productos y de mercados principales a los que corresponde 80% del total. Los productos se definen a nivel de cuatro dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Rev. 2.

Se destacan los casos de Brasil y México, en que se lograron avances en cuanto al número de productos exportados, mientras que sus exportaciones sufrieron una cierta concentración en términos de mercados de destino. La creciente orientación de México hacia los mercados de los países miembros del TLC ya se ha comentado, en tanto que en el caso de Brasil se podría hablar de un efecto Mercosur, que también parece haber estado presente en los de Uruguay y Paraguay. El patrón de Argentina, en cambio, prácticamente no se ha modificado durante el período bajo observación. Colombia y Chile y, en menor medida, también Perú, muestran ciertas similitudes en el sentido de que la desconcentración de sus exportaciones se ha dado especialmente con respecto al número de productos exportados.

Países como Venezuela, Bolivia, Nicaragua y Ecuador continúan caracterizándose por la alta concentración de sus exportaciones, tanto en cuanto al número de países de destino como a los productos de mayor peso. Por último, los países centroamericanos aparentemente habrían exhibido un gran avance en términos de diversificación de productos exportados, pero no así en lo que respecta a sus principales mercados, ya que se está observando una mayor concentración en el estadounidense. Sin embargo, cabe señalar el impacto del factor precios, dado que en esta aparente diversificación de productos incide la baja que sufrieron los principales rubros de exportación, como el banano, el café y el azúcar, que fueron afectados por caídas de sus cotizaciones y sucesivos desastres naturales, aunque la práctica de la producción compartida ha originado una importante gama de exportaciones manufactureras, como ya se ha mencionado.⁷

Otro cambio importante que se produjo durante la década pasada fue el notable aumento del peso del mercado regional en la colocación de las exportaciones latinoamericanas y del Caribe, en

especial las de manufacturas con mayor contenido tecnológico (véase el capítulo VI). Los mercados de la región y el estadounidense, en conjunto, son los más significativos para las manufacturas de los países latinoamericanos y caribeños, excluidas aquellas con elevadas economías de escala y uso intensivo de recursos naturales, que se destinan principalmente a los mercados europeos y asiáticos. Como se muestra en los cuadros III.10a y III.10b, en una región altamente heterogénea, los mercados de las Américas (sin incluir Canadá) absorben en promedio 83% de las manufacturas de América Latina y el Caribe, con un mínimo de 51% en el caso de Perú y un máximo de 96% en el de El Salvador. Tratándose de manufacturas con uso más intensivo de tecnología, las Américas consumen en promedio 91%, con un mínimo de 63% para Costa Rica y un máximo de 98% para El Salvador y Guatemala.

b) El comercio de servicios

Como se ha señalado, con las excepciones de Costa Rica, Uruguay y Panamá, los países latinoamericanos son importadores netos de servicios. Solamente Uruguay ha registrado un crecimiento significativo de la participación de las exportaciones de servicios en el total de sus ventas externas: de 22% en 1990, a cerca de 39% en 1995 y 36% en 1999. En Honduras esta proporción aumentó de 13% a 20% entre 1990 y 1999, mientras que en El Salvador se redujo de 34% a 18% en el mismo periodo. En algunos casos, la participación de los servicios se ha expandido a causa de la pérdida de dinamismo de las exportaciones de bienes. En México, por el contrario, el descenso del aporte del comercio de servicios ha sido consecuencia de un crecimiento más considerable de las exportaciones de bienes, ya que las de servicios bajaron de casi 17% a 8% del total entre 1990 y 1999. Por otra parte, las importaciones de servicios mostraron menos dinamismo que las de bienes (véase el cuadro III.11a).⁸

7 Esta baja de precios determina el ingreso en el caso de un elevado número de nuevos productos con volúmenes de exportación mucho menores, por lo que los resultados tienen que interpretarse con la debida cautela.

8 Cabe señalar que hasta 1993 las actividades de maquila eran registradas en la cuenta de servicios comerciales de México.

Cuadro III.10a

**AMÉRICA LATINA (20 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y LOS
ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES REGIONALES DE MANUFACTURAS ^a
1990, 1995 Y 1999**

Subregiones	Exportaciones 1990			Exportaciones 1995			Exportaciones 1999		
	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Total	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Total	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Total
Mercosur	19.1	26.8	45.9	34.1	18.3	52.4	35.2	20.9	56.1
Argentina	26.5	14.1	40.6	47.7	12.4	60.2	48.9	12.2	61.1
Brasil	14.3	32.5	46.8	27.6	21.4	49.0	28.9	24.9	53.8
Paraguay	69.4	9.7	79.2	54.7	10.7	65.4	48.5	13.6	62.2
Uruguay	36.7	11.7	48.4	50.3	6.8	57.1	52.6	8.4	61.0
Chile	19.2	17.1	36.3	32.9	13.2	46.1	42.1	18.0	60.1
Comunidad Andina	28.7	36.9	65.6	45.3	23.4	68.7	48.2	26.5	74.6
Bolivia	53.4	33.0	86.4	46.3	48.2	94.4	58.0	35.2	93.2
Colombia	37.6	36.9	74.5	48.1	27.4	75.4	59.3	23.9	83.3
Ecuador	34.4	44.4	78.8	57.9	14.5	72.4	55.7	17.6	73.3
Perú	12.1	26.7	38.8	14.8	20.7	35.5	21.1	29.8	50.9
Venezuela	27.6	46.7	74.3	70.1	15.7	85.8	55.0	30.5	85.6
México	6.4	82.9	89.4	4.3	88.6	92.9	3.9	90.0	93.9
MCCA	47.0	37.1	84.1	58.7	27.2	85.9	32.1	45.6	77.7
Costa Rica	38.0	49.6	87.6	50.2	33.1	83.3	16.8	54.3	71.1
El Salvador	63.6	32.2	95.8	75.9	20.8	96.7	75.6	20.4	96.0
Guatemala	61.6	25.7	87.4	69.8	13.6	83.4	68.7	20.4	89.1
Honduras	17.6	72.6	90.2	35.6	58.0	93.6	34.0	60.8	94.8
Nicaragua	29.5	14.6	44.1	29.1	52.0	81.1	61.3	26.2	87.6
Panamá	34.0	51.1	85.1	43.7	41.1	84.8	50.1	30.0	80.1
Países del Caribe (3)	42.3	22.5	64.8	43.8	18.3	62.1	53.0	19.6	72.6
Belice	8.5	54.7	63.2	3.1	35.6	38.7	7.5	40.9	48.3
Barbados	35.1	21.4	56.4	39.8	20.8	60.5	41.1	24.5	65.6
Trinidad y Tabago	60.4	10.0	70.4	57.8	12.0	69.9	66.1	13.6	79.7
América Latina (20)	18.2	41.6	59.8	19.4	56.5	75.9	15.0	68.1	83.1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, a partir de cifras de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE).

^a El agregado "manufacturas" no incluyen las exportaciones de bienes con elevadas economías de escala y uso intensivo de recursos naturales.

Cuadro III.10b
**AMÉRICA LATINA (20 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y LOS
 ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE BIENES DURADEROS
 E INTENSIVOS EN EL USO DE TECNOLOGÍA^a,
 1990, 1995 Y 1999**
 (En porcentajes del total)

Subregiones	Exportaciones 1990			Exportaciones 1995			Exportaciones 1999		
	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Total	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Total	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Total
Mercosur	30.7	33.9	64.6	53.5	21.8	75.2	49.6	26.3	75.9
Argentina	64.1	8.8	72.9	80.3	7.3	87.7	80.4	7.9	88.3
Brasil	26.0	37.4	63.4	45.2	26.3	71.4	40.7	31.7	72.3
Paraguay	97.6	1.2	98.8	80.4	2.8	83.2	80.7	11.8	92.5
Uruguay	78.6	2.9	81.5	89.2	2.0	91.2	87.9	1.1	89.0
Chile	55.0	33.6	88.6	76.7	8.1	84.8	79.2	13.0	92.2
Comunidad Andina	39.2	49.1	88.3	80.9	15.3	96.1	72.6	23.5	96.1
Bolivia	23.4	16.1	39.5	44.8	50.8	95.6	51.5	43.8	95.3
Colombia	65.9	22.2	88.1	87.4	7.6	95.0	88.5	6.3	94.9
Ecuador	92.4	5.9	98.3	92.9	4.7	97.6	91.1	6.8	97.9
Perú	41.4	37.7	79.1	65.5	19.2	84.7	65.8	24.7	90.5
Venezuela	29.2	59.9	89.1	77.9	19.8	97.8	45.5	46.1	91.6
México	6.9	84.1	91.0	4.0	89.0	93.0	3.6	90.6	94.2
MCCA	79.6	14.9	94.5	80.3	13.4	93.7	16.6	50.1	66.7
Costa Rica	59.1	30.7	89.9	75.3	18.4	93.7	8.7	54.7	63.4
El Salvador	92.3	6.3	98.6	95.7	2.7	98.4	95.3	3.1	98.4
Guatemala	97.4	0.8	98.2	97.7	1.5	99.2	95.2	3.3	98.5
Honduras	62.4	28.2	90.6	66.5	21.4	87.9	42.0	48.9	90.9
Nicaragua	87.8	1.5	89.4	17.2	51.9	69.1	66.4	24.4	90.9
Panamá	41.2	41.9	83.1	79.0	14.1	93.1	75.2	20.0	95.2
Países del Caribe (3)	32.7	26.3	59.0	28.1	37.6	65.7	28.5	39.0	67.5
Belice	19.2	80.8	100.0	6.2	93.8	100.0	19.0	20.5	39.5
Barbados	29.5	45.5	75.0	10.3	62.0	72.3	13.4	63.3	76.7
Trinidad y Tabago	35.2	11.1	46.3	36.8	25.7	62.5	33.8	30.6	64.4
América Latina (20)	20.6	57.8	78.4	17.2	72.1	89.2	12.2	78.3	90.6

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, a partir de cifras de la base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE).

^a El agregado "manufacturas" no incluyen las exportaciones de bienes tradicionales –alimentos, bebidas y tabaco, otros– ni las de productos con elevadas economías de escala y uso intensivo de recursos naturales.

Cuadro III.11a

**AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES TOTALES DE BIENES Y SERVICIOS, 1990-1999**

(En porcentajes del total)

Subregiones / países	Exportaciones				Importaciones			
	1990	1995	1998	1999	1990	1995	1998	1999
América Latina y el Caribe	17.5	16.0	15.6	13.5	22.3	17.9	16.3	15.5
Mercosur	13.3	13.8	15.1	15.6	29.6	22.8	23.2	23.1
Argentina	16.5	15.4	15.0	16.0	45.6	27.6	23.5	25.8
Brasil	10.7	11.7	14.3	14.3	26.7	21.5	24.0	22.3
Paraguay	26.5	10.5	11.4	12.7	21.9	14.1	12.5	13.7
Uruguay	21.6	38.8	31.6	35.7	23.7	24.0	19.5	22.0
Chile	18.1	17.2	21.7	19.5	22.7	20.0	19.6	22.7
Comunidad Andina	11.9	12.1	13.6	11.7	26.9	22.3	22.2	24.1
Bolivia	14.9	16.0	18.5	19.8	28.6	22.2	20.0	22.6
Colombia	18.4	14.2	15.3	13.7	25.5	18.0	20.1	24.6
Ecuador	16.5	16.1	16.1	15.3	27.5	19.2	18.9	24.0
Perú	19.4	16.8	23.4	21.5	28.5	19.6	21.8	24.2
Venezuela	6.3	8.1	7.7	5.6	26.8	28.7	25.4	23.9
México	16.6	10.8	9.2	8.0	19.9	11.0	9.1	8.7
MCCA	25.2	20.9	17.3	19.4	20.8	17.8	14.8	16.0
Costa Rica	31.0	22.0	19.5	18.6	23.4	19.6	15.7	16.0
El Salvador	33.8	19.2	10.6	18.4	19.4	14.1	12.9	16.8
Guatemala	22.7	23.0	18.3	20.2	21.2	18.5	13.5	14.8
Honduras	13.3	15.8	15.5	20.0	19.5	17.9	16.4	16.3
Nicaragua	15.3	24.7	22.7	26.1	16.4	20.3	16.4	16.3
Panamá	24.6	20.0	21.2	24.5	16.3	14.0	13.2	14.3
Países del Caribe	36.3	46.3	47.9	44.4	19.5	23.2	20.7	21.5

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de informaciones oficiales.

Los países caribeños, por su parte, son exportadores netos de servicios, pero sus desempeños en estas transacciones internacionales varían marcadamente. Desafortunadamente, la ausencia de información comparable impide analizar las tendencias más recientes. A lo largo de la década se ha observado la transformación de Cuba en una economía de servicios, rubros que de representar

menos de 9% de las exportaciones del país en 1990 alcanzaron a 65.5% en 1998. Para República Dominicana, al contrario, la participación de los servicios bajó de casi 60% al principio de la década a cerca de 36% en 1999. Las economías de Barbados y Bahamas son las más fuertemente especializadas en servicios, que en ellas representan cerca de 80% del total exportado (véase el cuadro III.11b)

Cuadro III.11b

**PAÍSES DEL CARIBE : PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES TOTALES DE BIENES Y SERVICIOS, 1990-1999**

(En porcentajes del total)

Subregiones / países	Exportaciones				Importaciones			
	1990	1995	1998	1999	1990	1995	1998	1999
Países del Caribe	36.3	46.3	47.9	44.4	19.5	23.2	20.7	21.5
Cuba	8.9	48.8	65.5	...	7.5	19.2	12.7	...
República Dominicana	59.9	34.0	33.4	35.8	19.7	15.7	14.8	14.4
CARICOM	16.6	19.3	30.3	5.8	13.2	13.5	16.3	7.7
Belice	51.2	48.7	45.1	44.0	22.2	26.7	27.5	24.1
Barbados	74.9	78.8	79.9	...	28.5	34.4	32.4	...
Guyana	...	21.2	24.3
Haití	16.4	40.5	37.5	31.5	14.0	35.5	37.3	37.6
Jamaica	46.3	43.6	52.3	...	29.2	28.4	31.7	...
Trinidad y Tabago	14.4	12.2	22.9	...	30.2	12.4	7.8	...
OECO	52.6	66.3	62.3	60.9	27.7	28.1	31.5	30.4
Antigua y Barbuda	94.1	92.1	29.8	32.3
Aruba	72.6	32.4	43.2	41.0	18.8	12.2	26.7	26.2
Antillas Neerlandesas	39.4	88.9	31.8	35.5
Bahamas	84.1	87.2	83.5	82.7	34.7	35.6	35.6	34.5
Dominica	35.7	51.9	55.5	...	20.0	25.5	26.4	...
Granada	68.5	79.3	23.4	23.5
San Kitts y Nevis	64.7	24.1
San Vicente y las Granadinas.	36.0	66.7	18.6	22.7
Santa Lucía	53.7	70.7	23.1	28.7
Suriname	4.3	20.0	20.4	35.6

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de informaciones oficiales.

Básicamente, las estadísticas del FMI sobre transacciones internacionales de servicios incluyen los directamente asociados al transporte de mercancías y al turismo, computándose para este último solamente los viajes.⁹ Los otros servicios constituyen un conjunto heterogéneo, normalmente denominado “servicios a los productores” (entre otros, comunicaciones; construcción; seguros; financieros; informática e información; regalías y derechos de licencias; otros servicios empresariales). Estos servicios

representan una proporción significativa del comercio total de los países del Mercosur. Sin embargo, no es posible sacar ninguna conclusión al respecto, dado que se desconoce lo que cada país registra exactamente bajo “Otros servicios”. Llama la atención, no obstante, la elevada tasa de crecimiento de estos servicios en el caso de Brasil, principalmente en lo que respecta a sus exportaciones, aunque sus importaciones también aumentaron a un ritmo apreciable (véanse los cuadros III.12a y III.12b).

9 La medición del flujo anual de visitantes es una manera parcial de estimar la importancia económica del turismo. Otros datos se refieren a los bienes y servicios cuyo consumo en un país es determinado por el turismo. En realidad, viajes y turismo abarcan las ramas de transportes, hoteles, restaurantes, entretenimiento y servicios para visitantes (véase la página Web del Consejo Mundial de Viajes Turismo (<http://www.wttc.org>)).

Cuadro III.12a
**AMÉRICA LATINA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
 DE SERVICIOS COMERCIALES**
 (En porcentajes)

Subregiones / países	Transporte			Viajes			Otros servicios		
	Propor- ción ^b	Crecimiento (porcentaje)		Propor- ción ^b	Crecimiento (porcentaje)		Propor- ción ^b	Crecimiento (porcentaje)	
	1999	1990- 1995	1996- 1999	1999	1990- 1995	1996- 1999	1999	1990- 1995	1996- 1999
América Latina^c (con México)	20.8	8.0	-0.9	49.6	8.3	7.5	29.6	10.6	5.6
América Latina (sin México)	24.3	7.8	-1.7	44.4	11.5	8.7	31.4	12.8	5.6
Mercosur	20.9	8.8	-6.4	37.2	9.0	7.7	41.9	21.6	12.4
Argentina	22.0	0.0	0.4	65.3	22.3	7.2	12.7	10.3	-3.1
Brasil	21.1	12.9	-5.9	20.3	-2.8	18.7	58.7	32.7	18.8
Paraguay	16.2	42.1	-3.5	20.4	49.1	-11.7	63.4	5.6	-2.9
Uruguay	17.9	20.2	-12.4	50.9	19.0	2.2	31.2	38.9	4.3
Chile	40.3	13.6	6.7	27.8	14.8	4.1	31.9	16.1	0.0
Comunidad Andina	27.6	5.7	-4.2	50.2	10.8	8.2	22.2	5.6	-1.0
Bolivia	20.4	9.9	-8.5	33.5	0.1	12.4	46.1	12.2	27.3
Colombia	36.3	9.7	3.8	45.5	13.5	11.7	18.2	3.7	-6.8
Ecuador	34.5	6.3	-4.3	42.8	5.5	7.9	22.7	18.5	-7.8
Perú	15.3	2.3	-6.3	59.7	13.7	25.1	25.0	5.1	6.3
Venezuela	27.7	7.3	-10.5	52.9	15.3	-4.8	19.4	13.8	0.7
México	11.5	9.6	4.6	63.8	4.4	5.4	24.7	6.3	6.6
MCCA	19.7	6.3	18.1	54.9	18.7	13.8	25.4	6.5	-1.2
Costa Rica	14.7	9.2	13.3	67.5	22.0	10.7	17.9	0.1	13.3
El Salvador	35.6	0.8	79.2	39.2	7.3	41.5	25.2	2.3	-6.6
Guatemala	12.3	16.1	13.1	50.1	12.2	13.5	37.6	16.7	-7.2
Honduras	30.3	5.5	25.3	39.9	28.4	14.9	29.8	8.3	6.9
Nicaragua	13.9	34.3	13.9	57.2	61.3	26.8	28.9	44.2	-0.1
Panamá	53.1	6.4	3.5	22.9	11.7	5.9	24.0	7.6	-1.2

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales competentes.

^a Proporción respecto del total de servicios comerciales exportado. ^b Variación promedio anual del período. ^c 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.

Cuadro III.12b
**AMÉRICA LATINA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES
 DE SERVICIOS COMERCIALES**
 (En porcentajes)

Subregiones / países	Transporte			Viajes			Otros servicios		
	Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje)		Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje)		Propor- ción ^a	Crecimiento ^b (porcentaje)	
	1999	1990- 1995	1996- 1999	1999	1990- 1995	1996- 1999	1999	1990- 1995	1996- 1999
América Latina^c (con México)	37.0	11.0	1.6	32.7	9.6	5.4	31.6	10.7	4.8
América Latina (sin México)	35.2	11.5	-1.6	32.4	17.1	4.5	34.0	11.6	4.4
Mercosur	31.2	14.0	-3.0	31.8	23.8	3.8	37.0	12.2	8.5
Argentina	27.9	16.5	4.3	49.4	23.4	6.2	22.7	12.9	0.9
Brasil	31.8	13.5	-4.6	21.6	34.0	3.0	46.6	11.9	12.6
Paraguay	57.2	19.0	-12.5	23.5	12.9	-4.7	19.3	26.6	-13.1
Uruguay	39.3	17.7	-0.9	31.2	11.1	6.2	29.5	17.3	3.0
Chile	49.5	13.6	1.9	23.4	11.2	8.2	27.2	7.8	2.0
Comunidad Andina	34.0	13.1	-2.8	33.5	12.4	4.1	32.4	13.9	-3.2
Bolivia	58.7	4.9	4.7	16.6	-2.4	11.9	24.7	2.7	9.7
Colombia	27.9	14.6	-5.0	31.9	10.6	5.7	40.2	18.6	3.7
Ecuador	38.8	8.0	-1.5	28.5	5.8	3.9	32.8	16.6	5.7
Perú	37.3	15.4	-2.6	22.8	2.4	13.7	39.9	8.0	6.4
Venezuela	33.4	18.9	-1.8	44.6	20.6	1.9	22.0	21.3	-16.6
México	42.5	11.1	14.0	33.6	-2.2	9.4	24.0	7.7	9.0
MCCA	46.8	1.3	7.5	26.0	9.0	9.6	27.2	6.1	4.8
Costa Rica	35.3	-4.3	2.4	37.5	19.1	7.4	27.2	4.6	9.0
El Salvador	42.4	16.6	4.6	21.8	-3.7	26.0	35.7	-1.2	47.0
Guatemala	58.2	9.8	11.8	23.0	3.3	6.2	18.7	35.6	-13.7
Honduras	64.5	13.9	11.6	12.1	8.0	1.3	23.4	-2.3	11.3
Nicaragua	44.6	9.8	18.6	23.7	250.2	19.3	31.6	12.8	2.0
Panamá	56.9	12.9	-3.4	16.7	6.0	11.3	26.4	11.5	10.1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales competentes.

^a Proporción respecto del total de servicios comerciales importado. ^b Variación promedio anual del período. ^c 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.

Los cuadros III.13a y III.13b, basados en datos del FMI, denotan el bajo dinamismo de los servicios en las economías caribeñas. Sin

embargo, esas cifras deben analizarse con cautela, porque muchas transacciones pueden no estar debidamente registradas.

Cuadro III.13a
**PAÍSES DEL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
 DE SERVICIOS COMERCIALES**
 (En porcentajes)

Subregiones / países	Transporte			Viajes			Otros servicios		
	Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje) ^b		Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje) ^b		Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje) ^b	
	1998	1990- 1995	1996- 1999	1998	1990- 1995	1996- 1999	1998	1990- 1995	1996- 1999
Países del Caribe									
República Dominicana	2.5	-2.1	13.3	86.1	15.0	12.6	11.5	5.7	-0.2
CARICOM									
Belice	4.9	-9.1	2.6	70.5	18.3	6.5	24.6	5.5	-8.0
Barbados	...	19.4	3.2	...	4.1	1.1	...	7.3	6.9
Guyana	...	3.1	0.0	7.4	...
Haití	5.6	-0.4	24.7	89.8	68.8	15.3	4.7	59.5	-4.2
Jamaica	14.1	9.4	-0.1	70.6	9.5	5.4	15.2	4.8	26.5
Trinidad y Tabago	51.5	7.8	16.0	20.1	-0.5	15.3	28.4	7.6	31.7
OECD									
Antigua y Barbuda	...	9.7	1.1	...	3.9	1.0	...	13.8	4.3
Antillas Neerlandesas	...	6.8	7.7	14.9	...
Bahamas	3.2	10.4	-0.3	84.1	0.7	-0.2	12.7	1.5	11.8
Dominica	9.0	11.7	5.2	50.3	13.7	3.0	40.7	18.0	23.1
Granada	...	17.0	6.0	...	11.2	0.8	...	10.1	5.3
Saint Kitts y Nevis	...	4.2	11.9	9.9	...
San Vicente y las Granadinas	...	13.1	-4.2	...	13.8	4.6	...	18.1	5.0
Santa Lucía	...	2.7	-0.3	...	12.8	0.8	...	12.5	-3.6
Suriname	...	62.2	58.3	10.6	...

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales competentes.

^a Proporción respecto del total de servicios comerciales exportado.

^b Variación promedio anual del período.

Cuadro III.13b
**PAÍSES DEL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES
 DE SERVICIOS COMERCIALES**
(En porcentajes)

Subregiones / países	Transporte			Viajes			Otros servicios		
	Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje) ^b		Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje) ^b		Propor- ción ^a	Crecimiento (porcentaje) ^b	
	1998	1990- 1995	1996- 1999	1998	1990- 1995	1996- 1999	1998	1990- 1995	1996- 1999
Países del Caribe									
República Dominicana	59.2	25.5	8.2	19.3	5.3	12.0	21.5	9.7	10.9
CARICOM									
Belice	44.9	6.0	2.5	21.4	22.1	3.1	33.7	4.6	0.7
Barbados	...	3.9	3.8	...	7.9	1.4	...	13.7	3.4
Guyana	...	0.3	0.0	...	7.9	6.1	...
Haití	59.6	72.6	9.4	11.8	12.6	11.7	28.6	-	21.5
Jamaica	40.5	7.0	0.9	13.5	10.1	3.6	46.0	7.1	10.5
Trinidad y Tabago	47.0	-8.5	6.5	35.2	-8.2	7.0	17.8	-1.0	-4.4
OECD									
Antigua y Barbuda	...	5.7	0.0	...	6.5	3.3	...	10.5	3.6
Antillas Neerlandesas	...	4.5	0.0	...	17.3	11.9	...
Bahamas	16.7	0.5	4.8	29.2	2.8	7.2	43.6	7.2	9.7
Dominica	36.9	1.8	3.6	16.2	7.3	8.3	46.9	17.9	6.1
Granada	...	4.7	5.7	...	-0.6	2.2	...	7.9	3.7
Saint Kitts y Nevis	...	1.3	13.1	15.7	...
San Vicente y las Granadinas	...	0.9	6.9	8.3	...	8.4	10.9
Santa Lucía	...	2.3	0.2	...	12.3	3.5	...	19.4	6.4
Suriname	...	4.5	-7.4	5.6	...

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales competentes.

^a Proporción respecto del total de servicios comerciales exportado.

^b Variación promedio anual del período..

4. La creciente presencia de las empresas transnacionales en la región

En distintas medidas, la liberalización comercial en la región, la relativa estabilidad monetaria, las reformas que favorecieron la implantación de regímenes abiertos a la inversión extranjera y los procesos de privatización y de integración regional

llevados a cabo, han contribuido a que aumentara la presencia de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe. A lo largo de la década, esas empresas han aumentado de 27% a cerca de 38.5% su participación en el total de las ventas de las

500 mayores empresas de la región. Dicho incremento tiene como contrapartida la disminución del número de empresas estatales entre dichas 500, ya que muchas de ellas han sido privatizadas.¹⁰ Cabe destacar que también en el grupo de las 200 mayores exportadoras de la región, entre 1995 y 1999 el número de empresas extranjeras se incrementó de 66 a 97 y, en términos de ventas externas, de 34 300 millones de dólares a 60 300 millones. En contraposición, disminuyó la presencia de las empresas privadas y estatales nacionales en ese

grupo, de 120 a 94, y de 14 a 9, respectivamente (*América economía*, 2000b).

En consonancia con las tendencias mundiales hacia una mayor concentración del comercio internacional en manos de las empresas transnacionales, la participación de éstas en las exportaciones totales de las principales economías de la región ha ascendido desde aproximadamente un 18% en 1995, a poco más de 31% durante 1999. En los casos de Argentina, Chile, México y Perú el aporte de las empresas transnacionales a las exportaciones supera el 30% (cuadro III.14).

Cuadro III.14
AMÉRICA LATINA (SIETE PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES (ET) EN LAS EXPORTACIONES, 1995-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999
A. Exportaciones ET	32 395	40 098	66 499	73 796	76 096
Argentina	3 565	4 808	8 641	9 491	8 436
Bolivia	165	140	125	139	132
Brasil	9 745	9 710	12 031	13 964	11 973
Chile	3 134	3 896	4 965	5 058	5 553
Colombia	869	1 353	2 121	2 042	2 412
México	13 252	18 652	36 923	41 217	45 456
Perú	1 665	1 539	1 693	1 885	2 134
B. Exportaciones totales^a	180 386	201 278	226 768	228 157	242 883
Argentina	21 161	24 043	26 431	26 434	23 315
Bolivia	1 041	1 132	1 167	1 104	1 051
Brasil	46 506	47 852	53 187	51 140	48 012
Chile	16 024	15 405	16 663	14 830	15 616
Colombia	10 527	10 948	12 057	11 454	12 072
México	79 542	96 000	110 431	117 460	136 703
Perú	5 585	5 898	6 832	5 735	6 114
C. Participación porcentual ET	18.0	19.9	29.3	32.3	31.3
Argentina	16.8	20.0	32.7	35.9	36.2
Bolivia	15.9	12.4	10.7	12.6	12.6
Brasil	21.0	20.3	22.6	27.3	24.9
Chile	19.6	25.3	29.8	34.1	35.6
Colombia	8.3	12.4	17.6	17.8	20.0
México	16.7	19.4	33.4	35.1	33.3
Perú	29.8	26.1	24.8	32.9	34.9

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de datos proporcionados por el Departamento de Estudios de la revista *América economía*, las revistas *Expansión* (México), *Gazeta mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Semana* (Colombia) y otras publicaciones financieras, así como de informaciones oficiales de los países.

^a Las siete economías consideradas en esta muestra aportan aproximadamente 80% de las exportaciones totales de la región.

10 En 1990, 120 empresas estatales figuraban entre las 500 mayores empresas de la región y eran de las más grandes. Las más destacadas pertenecían al sector petrolero –Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) de Argentina; Petróleo Brasileiro (PETROBRAS); Corporación Nacional del Cobre de Chile (Codelco); Empresa Colombiana de Petróleos (Ecopetrol); Petróleos Mexicanos (Pemex); Petróleos del Perú (Petroperú); Petróleos de Venezuela (PDVSA); y la Corporación Petrolera Ecuatoriana (CEPE)–, que lideraban también la clasificación según ventas en sus respectivos países (*América economía*, 1990).

El desempeño exportador de las empresas extranjeras establecidas en América Latina ha sido más dinámico en México, Perú y Chile que en Colombia, Argentina y Brasil. A esta conclusión se llega al calcular, como indicador de este desempeño, la proporción que corresponde a las exportaciones de dichas empresas en el conjunto de las ventas –internas y en el exterior– de las 1 000 mayores empresas (según sus ventas).¹¹ En 1999, las empresas

transnacionales de México, Perú y Chile exportaron una proporción significativamente mayor de las ventas que sus similares de Brasil, Argentina y Colombia. En estos tres últimos países, sus ventas externas representaron entre 4% y el 10% de las efectuadas por las 1 000 mayores empresas presentes en el país, mientras que en Perú esa proporción alcanzó a 33% y en México, a más de 18% (véase el cuadro III.15).

Cuadro III.15

AMÉRICA LATINA (SEIS PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ET) EN LAS VENTAS TOTALES DE EMPRESAS QUE FIGURAN ENTRE LAS 1 000 MAYORES DE LA REGIÓN (SEGÚN VENTAS)

(En millones de dólares y porcentajes)

Países / años	Exportaciones ET (A)		Ventas totales ^a (B)		Porcentaje sobre ventas de mayores empresas (A/B)*100	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999
	México	41 217	45 456	214 339	245 604	19.2
Perú	1 885	2 134	7 605	6 421	24.8	33.2
Chile	5 058	5 553	41 999	44 144	12.0	12.6
Colombia	2 042	2 603	29 696	26 988	6.9	9.6
Argentina	9 491	8 436	90 890	89 207	10.4	9.5
Brasil	13 964	11 973	333 821	284 731	4.2	4.2
Total seis países	73 657	76 155	718 350	697 095	10.3	10.9

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de datos proporcionados por el Departamento de Estudios de la revista *América economía*, las revistas *Expansión* (México), *Gazeta mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Semana* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

^a Incluye ventas de empresas estatales, privadas locales y privadas extranjeras que figuran entre las 1 000 mayores de América Latina.

Cabe destacar que se estima que, en promedio, las empresas transnacionales localizadas en ese conjunto de seis países exportan un poco más de la cuarta parte de sus ventas totales, aunque los dos

grupos de países mencionados presenten las mismas características (véase el cuadro III.16).

Existirían así dos grupos bien diferenciados: en uno las empresas transnacionales serían más

11 La nómina de las 1 000 mayores empresas se elabora a partir de las ventas de las firmas privadas locales, estatales y extranjeras.

propensas a exportar (México, Perú y Chile), y en el otro se dedican casi por entero al mercado interno (Colombia,¹² Argentina y Brasil). Esas tendencias reflejan evidentes diferencias entre las estrategias de las empresas transnacionales mexicanas y brasileñas, ya que las primeras se concentran en las industrias automotriz¹³ y electrónica, con una clara orientación

hacia el mercado norteamericano,¹⁴ mientras que en el caso de Brasil, las empresas transnacionales han utilizado su presencia en las ramas automotriz, agroindustrial y alimentaria para aumentar sus ventas preferentemente en el mercado local y, en segundo lugar, en el mercado ampliado del Mercosur.

Cuadro III.16

AMÉRICA LATINA (SEIS PAÍSES): PROPENSIÓN EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ET), 1998-1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Países / años	Exportaciones ET (A)		Ventas totales ^a (B)		Propensión a exportar (porcentaje) (A/B)*100	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999
	México	41 217	45 456	70 285	79 072	58.6
Perú	1 885	2 134	5 891	5 908	32.0	36.1
Chile	5 058	5 553	21 817	23 214	23.2	23.9
Colombia	2 042	2 603	11 495	10 334	17.8	25.2
Argentina	9 491	8 436	78 556	63 317	12.1	13.3
Brasil	13 964	11 973	128 059	110 154	10.9	10.9
Total seis países	73 657	76 155	316 103	291 998	23.3	26.1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de datos proporcionados por el Departamento de Estudios de la revista *América economía*, las revistas *Expansión* (México), *Gazeta mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Semana* (Colombia) y otras publicaciones financieras, así como de informaciones oficiales de los países.

En el cuadro III.17 se presentan estimaciones tentativas de la propensión a exportar calculadas a partir del cociente entre ingresos de exportación y ventas totales de los principales sectores de actividad económica en los que están establecidas las empresas transnacionales. Para 1998 se utilizó información de los balances de resultados de las empresas publicados por revistas especializadas.

Cabe destacar que en el grupo más dinámico hay diferencias notables entre México, por una parte, y Chile y Perú por la otra. En el primer caso, como se había señalado, existe una elevada propensión a exportar en los sectores electrónico (71%) y automotor (80%). En Perú y Chile, en cambio, el predominio corresponde a las exportaciones mineras.

12 Se ubica a Colombia en el segundo grupo debido a que la caída de las ventas totales durante 1999 –a causa de la retracción de la economía del país–, incluso de aquellas de las empresas locales y estatales, estaría sesgando el indicador al elevarlo mucho debido al aumento de las ventas de las empresas extranjeras.

13 General Motors, Daimler Benz, Volkswagen A.G., Ford Motors y Nissan Motors, entre otras.

14 La mayoría de las empresas que dominan la producción mexicana de aparatos electrónicos son de origen estadounidense (SCI Systems, Rockwell, Xerox, Motorola, Kernet, Compaq, IBM y Hewlet Packard), que son secundadas por empresas japonesas y coreanas (Sony Corporation, Matsushita, Sanyo, Nippon Electric, de Japón; LG Electronics y Daewoo, de Corea), entre otras.

Cuadro III.17

**AMÉRICA LATINA (SEIS PAÍSES): PROPENSIÓN EXPORTADORA DE LAS
EMPRESAS TRANSNACIONALES (ET) SEGÚN SECTORES, 1998**
(En porcentajes)

Sectores / países	México	Perú	Chile	Colombia	Argentina	Brasil	Todos los países
Petróleo y minería	...	94.5	69.7	42.1	21.8	1.4	26.8
Agroindustria	5.6	...	13.4 ^b	29.6	36.5	5.6	16.5
Electrónica	71.2	7.2 ^a	3.6 ^c	36.4
Automotor	79.8	...	19.5 ^a	12.6	32.7	19.3	45.8
Todos los sectores	58.6	32.0	23.2	17.8	12.1	10.9	23.3

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de datos proporcionados por el Departamento de Estudios de la revista *América economía*, las revistas *Expansión* (México), *Gazeta mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Semana* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

^a Exportaciones inferiores a 150 millones de dólares. ^b Exportaciones inferiores a 500 millones de dólares. ^c Exportaciones inferiores a 700 millones de dólares.

Como se ha señalado, varios países de la región, en particular México, los de Centroamérica y algunos del Caribe, han aprovechado desde hace varios años las facilidades de producción compartida otorgadas por los Estados Unidos, sobre todo en las industrias textil y del vestuario, a través de instrumentos establecidos con anterioridad a la creación del TLC (véase el recuadro III.2). Empero, la suscripción de dicho Tratado reforzó la posición relativa de México ante los demás países, dado que ganó libre acceso para prácticamente todo su

universo de exportaciones, sin que éstas quedaran sujetas a restricciones cuantitativas, fuera de las normas de origen en el caso de la industria textil. Consecuentemente, las exportaciones mexicanas de textiles hacia los Estados Unidos han ido desplazando las provenientes del Caribe y, en menor medida, también las de algunos países centroamericanos, principalmente bajo el mecanismo de producción compartida (véase el cuadro III.18) (Carrillo, Mortimore y Estrada, 1998).

Cuadro III.18

**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE TEXTILES BAJO EL MECANISMO
DE PRODUCCIÓN COMPARTIDA, 1989-1998**
(En millones de dólares y porcentajes)

País de origen	1989-1991		1992-1994		1995-1998	
	Montos ^a	Porcentajes	Montos ^a	Porcentajes	Montos ^a	Porcentajes
Total importaciones	2 567	100.0	4 998	100.0	10 259	100.0
México	641	25.0	1 271	25.4	3 689	36.0
Países de la Cuenca del Caribe	1 596	62.2	3 117	62.4	5 722	55.8
Costa Rica	305	11.9	442	8.9	741	7.2
El Salvador	50	1.9	229	4.6	423	4.1
Guatemala	142	5.5	399	8.0	614	6.0
Honduras	100	3.9	345	6.9	1 148	11.2
Jamaica	164	6.4	372	7.4	725	7.1
República Dominicana	642	25.0	1 207	24.1	1 845	18.0
Otros de la Cuenca del Caribe	194	7.6	123	2.5	225	2.2
Otros países	330	12.9	610	12.2	849	8.3

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995-1998", Investigación N° 332-237, Washington, D.C., 1999; "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1994-1997 (U.S. Imports Under Production Sharing Provisions of Harmonized Tariff Schedule Chapter 98)", Investigación N° 332-237, Washington, D.C., 1998; y "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1991-1994 (U.S. Imports Under Production Sharing Provisions of Harmonized Tariff Schedule Heading 9802)", Investigación N° 332-237, Washington, D.C., 1996.

^a Promedios anuales de cada período.

Recuadro III.2

LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS EN MÉXICO

En México se define jurídicamente como empresa maquiladora de exportación a aquella que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior envío a su país de origen. La creación del Programa de Maquiladoras está originalmente relacionado con el Programa Nacional Fronterizo que se inició en 1965, cuando el Gobierno de México decidió promover la producción compartida sobre la base de la experiencia de las zonas de exportación asiáticas. A su vez, después de la Segunda Guerra Mundial, en los Estados Unidos se creó un sistema que alentaba a las empresas del país a adoptar la subcontratación internacional al establecerse partidas arancelarias que permitían exportar productos para ser procesados y devueltos (reexportados) posteriormente a los Estados Unidos para someterlos a mayores grados de transformación.

Sin embargo, las maquiladoras de exportación iniciaron realmente sus actividades durante el período 1970-1976, cuando el gobierno formuló un marco legal unificado. En especial, estas empresas se beneficiaron de excepciones a los ordenamientos legales que acotaban y restringían la participación de la inversión extranjera. En el curso del periodo 1982-1988 las industrias de maquila de exportación fueron consideradas como un sector crítico de empleo y agentes fundamentales para las exportaciones mexicanas, lo que dio lugar a que entraran en una nueva etapa de crecimiento. Posteriormente, entre 1988 y 1994, se emitieron

otros decretos, en virtud de los cuales el gobierno redujo su papel regulador y extendió los beneficios del marco jurídico de la empresa maquiladora a otras del sector industrial tradicional. Estas medidas permitieron que cualquier empresa cuyo propósito fuera abastecer de materias primas, partes y componentes a las maquiladoras de exportación, así como a empresas acogidas al Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), podría realizar importaciones temporales y ser apoyada con créditos especiales.

Con el establecimiento del TLC se inició un calendario de desgravación arancelaria que tornó obsoleto el régimen preferencial bajo el que operaba la maquila de exportación, dado que el 1° de enero de 2001 el comercio entre los miembros del Tratado debe estar libre de aranceles. Las reglamentaciones internas se han orientado hacia la promoción de las ventas en el mercado interno y en otros fuera del área del TLC.

Según datos del Banco de México, en 1988 cerca de 33% de las exportaciones mexicanas y 28% de las importaciones correspondían a las maquiladoras. El crecimiento continuo de este segmento de las ventas externas de México a lo largo de la década llevó a que se incrementara su participación en el valor exportado entre 1988 y 1994, año de entrada en vigencia del TLC, cuando llegó a 43%. Entre 1994 y 1996 disminuyó ligeramente, para luego volver a crecer entre 1996 y 1999, año en que alcanzó a más de 47%.

Fuente: Gerardo Mendiola, (1999), "México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa", serie Reformas económicas N° 49 (LC/L.1326), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO*(En porcentajes)*

Exportaciones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Totales	30 691	35 171	40 711	42 688	46 196	51 886	60 882	79 542	96 000	110 431	117 500	136 752
Industria maquiladora	10 146	12 329	13 873	15 833	18 680	21 583	26 269	31 303	36 920	45 166	53 083	63 748
Proporción	0.33	0.35	0.34	0.37	0.40	0.42	0.43	0.39	0.38	0.41	0.45	0.47

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; para México, el Banco de México, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Sin embargo, se debe advertir que las actividades de las empresas transnacionales se asocian con remesas de utilidades, que sumadas a los pagos de intereses por inversión de cartera representan una elevada proporción de los ingresos por concepto de exportación. El notable crecimiento de las exportaciones mexicanas ha permitido disminuir esa proporción de 19% a 12% entre 1995 y 1999,

mientras que en Argentina se amplió de 44% a 50% en el mismo período. Es necesario reiterar que estos datos no son totalmente comparables intertemporalmente o entre países, dado que en la mayoría de ellos los registros de las actividades de las empresas de capital extranjero son insuficientes (véase el cuadro III.19).

Cuadro III.19
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: UTILIDADES E INTERESES COMO PORCENTAJE
 DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 1980-1999^a**

(En porcentajes)

Subregiones / países	1980	1985	1990	1995	1998	1999
Mercosur						
Argentina	28.5	55.5	42.3	35.7	43.7	50.3
Brasil	38.5	46.1	36.3	27.7	39.9	41.2
Paraguay	23.4	17.3	6.4	4.4	4.9	6.7
Uruguay	11.0	34.1	26.9	18.0	19.5	23.4
Chile	21.9	50.2	21.7	18.5	16.4	15.4
Comunidad Andina						
Bolivia	27.1	54.2	29.5	20.5	21.5	27.4
Colombia	14.6	39.6	30.6	18.6	19.5	23.9
Ecuador	24.3	32.9	42.6	24.6	32.5	33.7
Perú	24.0	31.9	46.8	38.4	30.2	29.3
Venezuela	9.7	27.1	18.2	18.3	21.0	15.4
México	33.8	35.3	23.7	19.2	14.2	12.3
MCCA						
Costa Rica	19.7	27.4	18.5	8.3	9.1	21.1
El Salvador	9.8	15.3	16.6	5.9	6.5	11.5
Guatemala	8.5	17.3	13.8	7.6	7.7	9.0
Honduras	18.9	22.3	24.9	16.8	10.6	9.9
Nicaragua	28.8	79.8	58.3	64.2	25.4	27.0
Panamá	141.1	97.8	31.6	26.4	28.0	32.7
República Dominicana	25.1	18.7	18.3	15.7	14.1	14.5
América Latina^b	29.3	40.4	28.6	22.4	23.1	22.4

Fuente : CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos nacionales competentes.

^a Según valores de la balanza de pagos. ^b Incluye a los 17 países de habla hispana, más Brasil y Haití.

Capítulo IV

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN RECIENTE

A. INTRODUCCIÓN

El aumento de la interdependencia entre las naciones, asociado a la ampliación de las transacciones comerciales de bienes y servicios, de los flujos de capital y tecnología, y de los movimientos de personas, explica en gran parte que la normativa multilateral de comercio abarque un conjunto creciente de instrumentos de políticas internas. En efecto, los acuerdos suscritos por los gobiernos al término de la Ronda Uruguay ampliaron considerablemente la gama de instrumentos de política que pueden generar acciones ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y que están permanentemente bajo la fiscalización de importadores e exportadores. Así, la OMC ha recibido quejas en tal sentido contra varios países de América Latina y el Caribe (véase el recuadro IV.1).

En un contexto de movilidad irrestricta del capital, la liberalización comercial dejó así de estar asociada únicamente a la eliminación de las barreras arancelarias o administrativas impuestas en las fronteras de los países, para incluir ahora todas las medidas que puedan afectar la plena apertura de los mercados a la competencia internacional. En consecuencia, cualquier instrumento de política que incida directa o indirectamente sobre precios y cantidades en los mercados nacionales afecta la competitividad relativa de las diferentes empresas, tanto de las que ya operan en ellos como de las que

podrían operar. Como se analiza más adelante, el sistema internacional de comercio avanza en el sentido de regular el acceso "justo" de las empresas a los mercados nacionales, y, en última instancia, pretende regular las condiciones de exposición a la competencia (*contestability*) de estos mercados (véanse los capítulos VIII y IX).

La apertura comercial de América Latina y el Caribe empezó a partir de la mitad de los años ochenta, cuando algunos países comenzaron a racionalizar sus regímenes comerciales. Aunque otros escogieron un ritmo más cauteloso, mucho antes del término de la última ronda de negociaciones multilaterales todas las economías habían adoptado regímenes comerciales más abiertos, mediante una rebaja arancelaria generalizada, la eliminación de las restricciones no arancelarias y la liberalización de los controles cambiarios, entre otras medidas (CEPAL, 1998a).

El compromiso de la región con la apertura fue sometido a prueba durante la reciente crisis financiera internacional, sin que se observara ningún cambio significativo de tendencia, a pesar de varios conflictos comerciales localizados. En general, la crisis no ha resultado en la elevación de los gravámenes o en la imposición de fuertes barreras no arancelarias, si bien las importaciones se vieron afectadas en ciertos casos por limitaciones de financiamiento, la tramitación más lenta de las

Recuadro IV.1

**ALGUNOS CONFLICTOS COMERCIALES CON PAÍSES DE AMÉRICA LATINA
EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)**

País		Disputa	Estado
Argentina	Antidumping	Motores eléctricos trifásicos	Consulta
		Importación de planchas de cartón de Alemania e importación de baldosas cerámicas de Italia	Consulta
		Importaciones de brocas de Italia	Consulta
	Derechos compensatorios	Importaciones de trigo gluten	Grupo especial
	Medidas sectoriales	Importación de zapatos, textiles, ropa	Apelación
		Exportación de piel de bovinos e importación de cuero de pescado	Grupo especial
	Salvaguardias	Importación de zapatos	Apelación Solicitud de grupo especial
Propiedad intelectual	Protección por medio de patentes farmacéuticas y protección de datos sobre pruebas de productos químicos agrícolas	Protección a las patentes y datos	Consulta
			Consulta
Brasil	Medidas sectoriales	Coco disecado	Apelación
	Derechos compensatorios	Importaciones de coco disecado y leche en polvo de coco	Consulta
	Medidas sectoriales e inversión	Sector automotor	Consulta
		Sector automotor	Consulta
	Subsidios	Programa financiero de exportación de aeronaves	Arbitraje
	Otras medidas	Pago de los términos de importación	Consulta
		Régimen de licencias y precios mínimos para las importaciones	Consulta
Propiedad intelectual	Protección de patentes	Consulta	
Chile	Impuestos	Impuestos a alcoholes destilados	Consulta Grupo especial
			Arbitraje
	Medidas sectoriales	Tránsito e importación de pez espada	Consulta
Colombia	Salvaguardia	Filamentos de poliéster tailandeses lisos	Consulta
México	Antidumping	Jarabe de maíz altamente frutoso	Consulta Grupo especial
	Otras medidas	Valuación aduanera	Consulta
	Medidas sectoriales	Comercio de cerdos vivos	Consulta
		Medidas que afectan los servicios de telecomunicaciones	Consulta
Derechos compensatorios	Comercio de cerdos vivos	Consulta	

Fuente: Elaborado por la División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo de la CEPAL, sobre la base de información suministrada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) (<http://www.wto.org/>).

Nota: Datos actualizados a septiembre de 2000. Una misma queja puede ser presentada o reiterada por varios países en forma independiente.

licencias de importación y, en el peor de los casos, por el regreso a prácticas más bien informales de imposición de trabas administrativas y aduaneras en las fronteras, que han perjudicado más el comercio intrarregional que aquel con terceros países. Asimismo, se intensificó el uso de medidas de protección contingente, como son las medidas antidumping, los derechos compensatorios por la aplicación de subsidios y las salvaguardias.

El presente capítulo es parte de un esfuerzo más amplio de la CEPAL por contribuir a la transparencia del proceso de diseño y ejecución de la política comercial de los países de la región, propósito que ya

estaba presente en las ediciones anteriores de esta publicación, y que apunta a mostrar en forma sistemática algunos instrumentos que los gobiernos utilizan para el control de sus importaciones y el fomento de sus exportaciones. Este capítulo abarca las medidas que inciden en las importaciones, sobre la base de la información entregada por los gobiernos a la OMC. La sección B trata sobre cuestiones de método; en la sección C se detallan los objetivos de la investigación y el alcance del capítulo, y en la sección D se presenta la estructura arancelaria, así como algunos antecedentes sobre protección contingente, de los países individuales agrupados por subregiones.

B. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ASPECTOS METODOLÓGICOS

Como principal fuente de información sobre la evolución reciente de las prácticas comerciales en América Latina y el Caribe, se utilizó la documentación producida por el Mecanismo de Examen de las políticas comerciales de la OMC, que fue establecido por el Acta de Marrakech como un instrumento para el intercambio periódico de información sobre las políticas comerciales de los países miembros. Las políticas comerciales de los mayores exportadores, Canadá, los Estados Unidos, Japón y los países de la Unión Europea, deben ser examinadas cada dos años; las de los otros 16 grandes exportadores, con intervalos de cuatro años, y las de los demás países, cada seis años (véase Laird, 1999a). En la región, tan sólo Brasil y México tienen que rendir cuentas cada cuatro años, siendo la frecuencia para los demás países de seis años.¹ De conformidad con las normas de la OMC, desde el 1º de enero de 1995 los exámenes abarcan nuevas esferas, como el comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual.

Tres objetivos principales animan el estudio de largo plazo de la CEPAL: i) intentar una sistematización del conjunto de medidas que los gobiernos aplican, al control de las importaciones y, asimismo, a la diversificación de la producción y del comercio; ii) analizar las complementariedades y conflictos que se dan entre el grado de adecuación de los instrumentos de política a las reglas de la OMC y las necesidades del proceso de desarrollo económico y social, así como la concordancia alcanzada en el seno de los esquemas subregionales; y iii) comparar y evaluar las medidas y promover las "mejores prácticas".

En términos más abstractos, el hilo conductor de la investigación corresponde a la pregunta básica de la teoría de la elección social (*public choice theory*): ¿Cómo se expresa el interés nacional y colectivo en los esfuerzos de los gobiernos por formular y ejecutar políticas racionales y convergentes en materia comercial?

1 Cuando no había exámenes o éstos eran muy antiguos, los documentos de la OMC se complementaron con otras fuentes de información. Además de las fuentes oficiales de los países, se utilizaron también informes presentados en otras organizaciones, como los planes de acción anual que hacen llegar algunos países (Chile, México y Perú) al foro de cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC).

A fin de facilitar el examen de las medidas que afectan a las importaciones de los países de la región, se presentan cuadros comparativos para cada una de las agrupaciones subregionales, en donde se pueden observar las principales coincidencias, y algunas divergencias, entre los países integrantes y entre los distintos esquemas subregionales en lo referente a políticas arancelarias y no arancelarias. En el anexo 1 se describen las principales medidas de política comercial que pueden incidir en las importaciones.

Para organizar la información, se ha tratado de hacer abstracción de aquellas medidas que obedecen a razones no comerciales, como son las limitaciones a la importación de armas o de estupefacientes. En cambio, se intentó privilegiar el análisis de aquellas medidas que responden a consideraciones de orden estratégico, con vistas a proteger sectores sensibles,

evitar una competencia desleal o, de manera más general, lograr una inserción internacional más favorable de las economías. Se considera significativo que los países de mayor desarrollo económico de la región hayan empezado a recurrir a medidas de protección contingente, tanto con respecto a importaciones de terceros países, como a algunas provenientes de sus socios de integración, dado que la aplicación de estas medidas exige una estructura legal e institucional sofisticada.

En el capítulo VI se analizan algunas políticas sectoriales comunes que favorecen en especial a aquellas ramas consideradas estratégicas para el desarrollo, y que han sido objeto de acuerdos en el ámbito de los grupos subregionales, como son el sector automotor y el sector agrícola.

C. LA ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Entre los países en desarrollo, los de América Latina y el Caribe son los que tienen aranceles más bajos, tomando en cuenta tanto los aranceles consolidados en la OMC como los efectivamente aplicados. Si se exceptúa un reducido grupo de países o territorios de ingresos altos y con características particulares, como Hong Kong RAE, Singapur y Chipre, virtuales zonas francas o zonas de tránsito, y la República de Corea, que solo recientemente hizo un gran esfuerzo de liberalización comercial y económica, los aranceles consolidados latinoamericanos y caribeños se acercan a los de Asia y el Pacífico, pero los aplicados son inferiores en más de 30% a los de esta última región. Por lo tanto, la diferencia entre el arancel efectivamente aplicado y el consolidado en la OMC es considerablemente mayor en América Latina y el Caribe que en la zona de Asia y el Pacífico (véase el cuadro IV.1).

Esas mismas conclusiones se refuerzan con el análisis por países. En el cuadro IV.2 se advierte que los países de América Latina y el Caribe consolidaron sus líneas arancelarias en una franja bastante estrecha, con un promedio de 38%, y sólo tres países tienen un promedio igual o superior a 40%: Bolivia (40%), Colombia (52%) y República Dominicana (40%). El nivel consolidado de la región es significativamente inferior al promedio consolidado del conjunto de los países en desarrollo, que equivale a 49%. El arancel efectivamente aplicado es a su vez mucho más bajo que los niveles mencionados. Es decir, los países de la región se caracterizan por un nivel moderado de protección arancelaria y más homogéneo, como se puede advertir por el grado de dispersión en torno de los valores promedio: el promedio del arancel aplicado por los 13 países de la región analizados es de tan sólo 12%, mientras que la desviación estándar es de 6.5%.

Cuadro IV.1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y OTROS PAÍSES EN DESARROLLO: ARANCELES PROMEDIO^a*(En porcentajes)*

	Consolidados			Aplicados			Diferencia ^b		
	Manuf.	Agric.	Total	Manuf.	Agric.	Total	Manuf.	Agric.	Total
Países en desarrollo (42)	42	59	49	17	21	19	23	34	30
De ingresos altos ^c (4)	17	29	20	5	20	8	12	10	12
De ingresos medios ^d (24)	34	48	39	16	18	17	18	30	22
De ingresos bajos ^e (14)	64	86	75	24	27	25	38	52	50
América Latina y el Caribe (13)	33	40	38	13	14	13	21	26	25
Asia y el Pacífico (12)	34	49	37	19	26	21	14	18	16
África subsahariana (12)	63	84	74	20	19	20	39	59	54
Países de Europa Central, Medio Oriente y el norte de África (5)	37	70	46	21	29	23	16	41	23

Fuente: Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and market Access Issues for Developing Countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 6, p. 17.

^a Se refiere a los promedios simples de las consolidaciones por país. ^b Diferencia entre los aranceles consolidados y los efectivamente aplicados. ^c Comprende Chipre, Hong Kong RAE, la República de Corea y Singapur. ^d Comprende Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Egipto, El Salvador, Fiji, Filipinas, Indonesia, Malasia, Marruecos, Mauricio, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Sudáfrica, Tailandia, Túnez, Turquía, Uruguay y Venezuela. ^e Comprende Bangladesh, Benin, Camerún, Côte d'Ivoire, Ghana, India, Kenya, Nigeria, Pakistán, Sri Lanka, Senegal, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

Cuadro IV.2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): ARANCELES CONSOLIDADOS Y APLICADOS*(En porcentajes)*

Países	Año	Consolidado	Arancel aplicado	Desviación estándar	Moda	Diferencia ^a	Arancel consolidado (porcentaje)
Mercosur^b							
Argentina	1999	35	13.5	6.6	5.0	21.5	100.0
Brasil	1999	32	14.3	7.0	19.0	17.7	100.0
Paraguay	1999	35	11.4	6.8	5.0	23.6	100.0
Uruguay	1999	31	12.0	7.3	7.0	19.0	100.0
Comunidad Andina							
Bolivia	1999	40	10.0	1.3	10.0	30.0	100.0
Colombia	1999	52	11.6	6.3	5.0	39.0	100.0
Perú	1999	32	13.7	4.8	12.0	18.3	100.0
Venezuela	1999	39	13.0	2.7	5.0	26.0	100.0
Chile	1999	25	9.8	1.2	10.0	15.2	100.0
México	1999	35	16.2	13.5	13.0	32.8	100.0
Centroamérica y el Caribe							
Costa Rica	1999	44	7.2	13.8	0.0	36.8	100.0
El Salvador	1998	38	5.6	7.9	0.0	32.4	100.0
República Dominicana	1994	40	20	5.0	...	20.0	100.0
Media	...	37	12.2	6.5	7.6	25.7	100.0
Media de los países en desarrollo	...	49	19.0	8.0	0.5	30.0	...

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), serie OMC/GATT Examen de políticas comerciales, varios países, 1996, 1997 y 1998; Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and market access issues for developing countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 4, p. 13; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); e información oficial obtenida de los países.

^a Diferencia entre el arancel consolidado y el efectivamente aplicado.

^b Mercosur: Mercado Común del Sur.

Por otra parte, junto con rebajar y racionalizar las estructuras arancelarias los gobiernos eliminaron la mayor parte de las medidas no arancelarias, que permitían una gran discrecionalidad en la administración de las importaciones.² En los países examinados se eliminaron varios instrumentos de este tipo, tales como: licencias previas, licencias no automáticas, restricciones de control de cambios, prohibiciones sobre las importaciones, cuotas y contingentes de importación, a excepción de casos muy específicos admitidos por la normativa internacional, como son el registro de las importaciones para fines estadísticos, las prohibiciones sobre las importaciones consideradas peligrosas o dañinas, y medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección del sector agropecuario y la seguridad alimentaria. Los precios mínimos y los gravámenes variables sólo suelen persistir en sistemas de protección de la agricultura nacional o subregional, o para instrumentar medidas antidumping y compensatorias, mientras que los contingentes de importación muchas veces forman parte de acuerdos de libre comercio, donde confieren cierta protección a los productos más sensibles incluidos en los programas de liberalización mutua.

En el cuadro IV.3 se puede comprobar la significativa apertura que en materia de medidas no arancelarias se ha producido en los países de la región. En general, las medidas que se expresan en cuotas, contingentes arancelarios y monitoreo representan ahora una fracción insignificante del universo, mientras

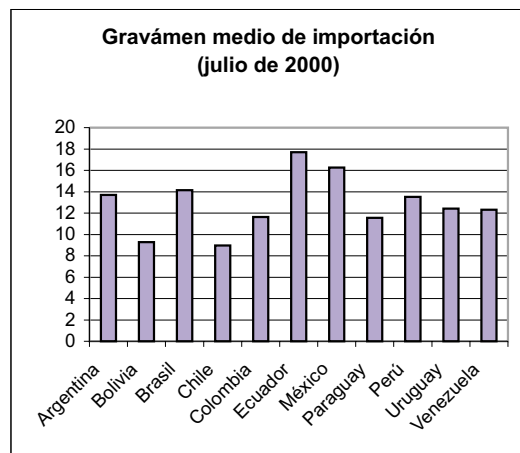
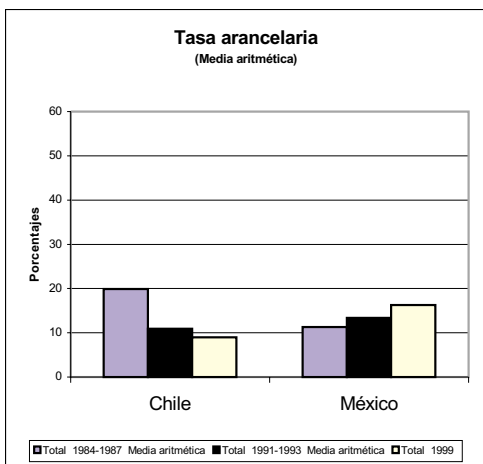
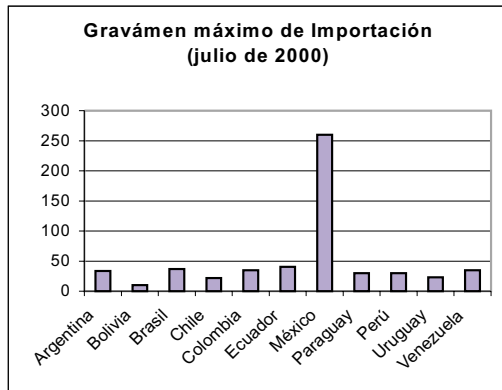
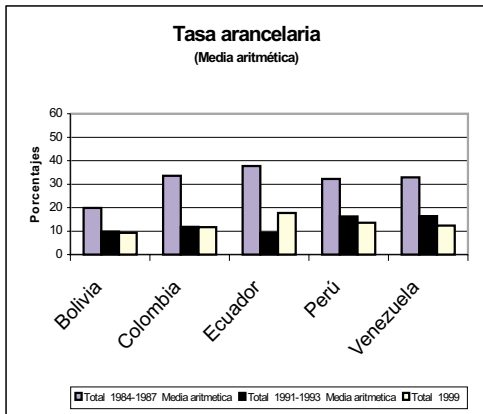
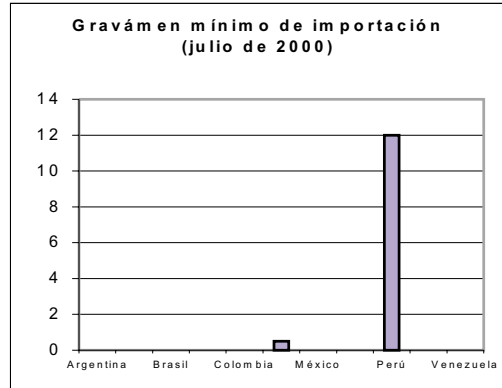
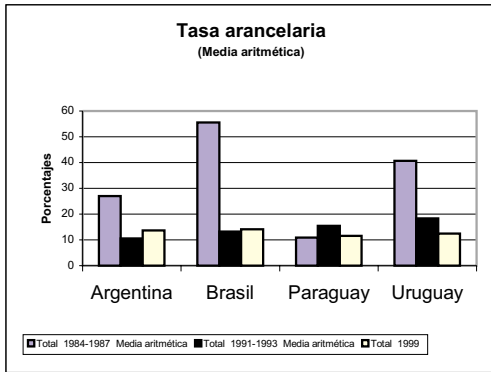
que en algunos casos aún se manejan licencias no automáticas y prohibiciones para la importación como medidas reguladoras adicionales a los aranceles (véase el gráfico IV.1).

Cabe destacar que casi todos los países de la región son miembros de esquemas subregionales de integración, y es en el marco de estos proyectos de constitución de uniones aduaneras donde han llevado a cabo la racionalización de sus estructuras arancelarias, además de la liberalización de la mayor parte de su intercambio mutuo. Así se constata que los países integrantes del Mercado Común del Sur (Mercosur), de la Comunidad Andina y del Mercado Común Centroamericano (MCCA) se han comprometido a implantar aranceles externos comunes inferiores al 20% y con promedios que varían entre 10% y 15%. También la Comunidad del Caribe (CARICOM) está en vías de ajustar su arancel externo común a parámetros más razonables, en donde el nivel máximo debería haber sido rebajado al 20% en 1998. Estos aranceles comunes se caracterizan además por contemplar un reducido número de franjas arancelarias, merced a las cuales los productos básicos, los insumos y los bienes de capital no producidos en la región suelen recibir un nivel bajo de protección, mientras que algunos sectores sensibles, como la agricultura y la industria automotriz, son protegidos mediante aranceles elevados que en varios casos superan el 20%. No obstante, persisten varias excepciones a los aranceles comunes, en atención a la situación particular de los países de menor desarrollo, a una situación geográfica desfavorable como la mediterraneidad, o a programas acordados de ajuste gradual de dichos aranceles comunes

2 Algunas de las medidas no arancelarias se han transformado en aranceles, mediante un proceso de arancelización al que han quedado comprometidos todos los países miembros de la OMC.

Gráfico IV.1

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS PAÍSES DE LA ALADI, 1984-2000



Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Cuadro IV.3
**AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): MEDIDAS
 NO ARANCELARIAS ANTES Y DESPUÉS DE LA
 RONDA URUGUAY, 1989-1994; 1995-1998**

(En porcentajes)^a

País	Licencias no automáticas		Prohibiciones		Cuotas		Contingentes arancelarios		Monitoreo de importaciones		Aranceles variables-precios mínimos	
	1989-1994	1995-1998	1989-1994	1995-1998	1989-1994	1995-1998	1989-1994	1995-1998	1989-1994	1995-1998	1989-1994	1995-1998
Mercosur												
Argentina	3	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	1
Brasil	10	11	7	11	0	1	0	0	100	0	0	1
Paraguay	...	0	...	0	...	0	...	0	...	0	...	0
Uruguay	0	0	0	0	1	0	1	0	0	4	31	0
Comunidad Andina												
Bolivia	0	...	0	...	0	...	0	0	...
Ecuador
Colombia	55	6	7	1	3	0	0	0		0	0	6
Perú	0	...	0	...	0	...	0	...	0	...	6	...
Venezuela	...	2	...	3	...	0	...	0	...	0	...	13
México	28	6		1	2	0	0	7	0	0	2	0
Chile	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	5	4
Centroamérica y el Caribe												
Costa Rica	...	6	...	0	...	0	...	6	...	0	...	0
El Salvador	...	5	...	1	...	1	...	0	...	0	...	0
República Dominicana	...	5	...	1	...	0	...	0	...	1	...	0
Media	12	4	2	2	1	0	0	1	17	0	6	2
Media de los países en desarrollo												
	24	10	6	2	1	1	1	3	4	0	3	1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and market access issues for developing countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 8, p. 23.

^a Porcentajes del total de líneas afectadas del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

1. Países del Mercosur

Los países miembros del Mercosur tienen una estructura arancelaria muy parecida, aunque no hayan logrado su total homogeneización. Los aranceles aplicados en Argentina y Brasil son más elevados que los de Paraguay y Uruguay, lo que se explica, en parte, por el incremento de 3% que

experimentaron los aranceles de los dos primeros en noviembre de 1997. Este aumento del arancel externo común (AEC), que fue autorizado por el Consejo del Mercosur, debe terminar a fines del 2000. Paraguay y Uruguay optaron por no aumentar sus aranceles externos (véase el cuadro IV.4).

2. Países de la Comunidad Andina

Tal como en el Mercosur, los países de la Comunidad Andina están empeñados en aplicar un arancel externo común, cuyo máximo no debería superar el 20% y que tendría además sólo cuatro niveles (5%, 10%, 15% y 20%). En la práctica, persisten importantes imperfecciones que impiden la aplicación plena del arancel común, dado que Bolivia y Perú se encuentran aún eximidos de ello, y Ecuador lo aplica con un importante número de excepciones (930 subpartidas para las cuales puede mantener una diferencia de 5 puntos con el AEC). En esencia, Bolivia aplica un arancel plano de 10%, ya que sólo unas 400 posiciones —arancelarias correspondientes a bienes de capital— pagan el 5%. A su vez, Perú aún no se ha incorporado plenamente a la unión aduanera, y sigue aplicando su arancel nacional de 12% para la casi totalidad (97%) de su universo arancelario, y un arancel de 20% para el resto. Estos últimos dos países no están comprometidos a ajustar sus aranceles al AEC.³

A pesar de estas imperfecciones, los aranceles promedio de los cinco países integrantes se ubican en un intervalo estrecho, que va desde 9.7% hasta 13.7% (véase el cuadro IV.5). Además, con excepción de

Ecuador, han consolidado sus aranceles máximos en la OMC, con algunas tarifas bastante elevadas para el sector agrícola. Asimismo, aplican a una amplia serie de productos agrícolas un sistema de franjas de precios que puede llevar a aranceles variables muy altos (véase el capítulo VI).

El uso de contingentes arancelarios y aranceles estacionales se ha reducido al máximo, y los primeros se aplican sólo en acuerdos preferenciales y de libre comercio con otros países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los regímenes especiales están divididos entre aquellos que permiten la importación temporal (la mayor parte) y otros que corresponden a regímenes de zonas francas. Los países de la Comunidad Andina han otorgado un amplio rango de concesiones arancelarias dentro de los acuerdos de integración con otros países de la región, entre los cuales se destacan los acuerdos bilaterales con otros países de la ALADI (en especial con Chile) y con los países del Mercosur en el caso de Bolivia, mientras que Colombia y Venezuela tienen varios acuerdos con países de la Cuenca del Caribe; con México, en el marco del Grupo de los Tres; con los países de la CARICOM, y con Cuba. Además, los países andinos firmaron recientemente acuerdos de comercio preferencial con Brasil y con Argentina.

3 Además, mediante la Decisión 360, los países están autorizados para reducir los aranceles a una serie de bienes no producidos en la Comunidad.

Cuadro IV.4
**PAÍSES DEL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR): ARANCELES Y MEDIDAS
 ASOCIADAS QUE AFECTAN LAS IMPORTACIONES**

(En porcentajes)

Estructura arancelaria	Argentina (1998)	Brasil (1996)	Paraguay (1997)	Uruguay (1999)	Mercosur (promedio)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Nº de aranceles ad valorem (1999)	9 350	9 331	9 319	10 492	9 623.0
Arancel promedio (1999)	13.5	14.3	11.4	12.0	12.8
Arancel máximo (1999)	33.0	35.0	30.0	23.0	27.0
Arancel mínimo (1999)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Arancel agricultura (SA: 1-24)^a					
Consolidado	23.0	36.0	...	35.0	23.5
Aplicado	9.0	11.0	10.0	13.0	10.8
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^a					
Consolidado	31.0	32.0	...	30.0	23.3
Aplicado	14.0	13.0	11.0	12.0	12.5
Medidas vinculadas a los aranceles					
Contingentes arancelarios	No se reportan	Se aplican en acuerdos preferenciales, incluyendo contingentes estacionales	No se reportan	Sólo en los acuerdos preferenciales de la ALADI ^b	Solamente en acuerdos preferenciales
Aranceles estacionales	No se reportan	Sólo en acuerdos preferenciales	No se reportan	No	En general no se aplican
Regímenes especiales	Libre importación en zonas francas, productos así ensamblados pueden ser internados en el resto del país libres de aranceles	Zona franca de Manaos y sector automotor	Excepciones al AEC ^c del Mercosur y legislación de 1995 sobre zonas francas	Excepciones al AEC ^c del Mercosur y legislación sobre zonas francas (Ley de 1987)	Todos los países. Zonas francas
Concesiones arancelarias	En el marco del Mercosur y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^b	En el marco del Mercosur y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^b	En el marco del Mercosur y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^b (se exceptúa el azúcar)	En el marco del Mercosur y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^b	Todos los países. Acuerdos preferenciales de la ALADI ^b

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), Examen de políticas comerciales, *Argentina, 1999; Uruguay, 1999 Brasil, 1997 y Paraguay, 1997*; serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and market access issues for developing countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 5, pp. 15-16; e información oficial obtenida de los países.

^a SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las cifras se refieren al intervalo de las partidas correspondientes. ^b ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. ^c AEC: arancel externo común.

Cuadro IV.5
**PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA: ARANCELES Y MEDIDAS ASOCIADAS
 QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**

(En porcentajes)

Estructura arancelaria	Bolivia (1999)	Colombia (1996)	Ecuador ^a	Perú (1994)	Venezuela (1996)	Comunidad Andina (promedio)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Nº de aranceles ad valorem (1999)	6 679	6 786	6 705	6 888	6 688	6 749
Arancel promedio (1999)	9.7	11.6	11.5	13.7	12.0	11.7
Arancel máximo (1999)	10.0	35.0	99.0	68.0	35.0	49.4
Arancel mínimo (1999)	0.0	0.0	0.0	12.0	0.0	2.4
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0	...	100.0	100.0	100.0 ^b
Arancel agricultura (SA: 1-24)^c						
Consolidado	40.0	85.0	...	38.0	50.0	53.3 ^b
Aplicado	10.0	14.0	...	18.0	15.0	14.3 ^b
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^c						
Consolidado	40.0	40.0	...	30.0	35.0	36.3 ^b
Aplicado	10.0	12.0	...	19.0	14.0	13.8 ^b
Medidas vinculadas a los aranceles						
Contingentes arancelarios	No	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^d
Regímenes especiales	Sí, régimen de importación temporal para la exportación (Programa RITEX) y zonas francas	Sí, importación temporal de bienes de capital con pago parcial de derecho	Como parte de la Ley de Comercio Exterior de 1997 se establece un régimen de zona franca	Sí, importación temporal para productos para zona franca	Régimen especial para zonas francas	Importación temporal y zonas francas
Concesiones arancelarias	Comunidad Andina, Mercosur y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Comunidad Andina, G3, ^e países de la CARICOM ^f y otros acuerdos preferenciales de la ALADI	Comunidad Andina y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Comunidad Andina y otros acuerdos preferenciales de la ALADI ^d	Existe trato preferencial a importaciones procedentes de países del G-3, ^e la ALADI, ^d Cuba; y la CARICOM ^f	Acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI ^d

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Bolivia, 1999; Colombia, 1997; y Venezuela, 1996*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), *Perú, Individual Action Plan, 1999*; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and market access issues for developing countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 5, pp. 15-16; Ministerio de Comercio, Integración y Pesca de Ecuador (MICIP) (<http://www.micip.gov.ec/>).

^a No existe revisión de políticas comerciales por parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC). ^b Excluye a Ecuador debido a falta de información. ^c SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las cifras se refieren al intervalo de las partidas correspondientes. ^d ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. ^e G3: Grupo de los Tres. ^f CARICOM: Comunidad del Caribe.

Cuadro IV.6
CHILE Y MÉXICO: ARANCELES Y MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES
(En porcentajes)

Estructura arancelaria	México (1977)	Chile (2000)
Estructura	Escalonado	Parejo
Nº de aranceles ad valorem (1999)	11 360	5 917
Arancel promedio (1999)	16.2	9.0
Arancel máximo (1999)	35.0 ^a	9.0
Arancel mínimo (1999)	0.0	0.0
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0
Arancel agricultura (SA: 1-24)^c		
Consolidado	50.0	31.5 ^b
Aplicado	22.0	9.0
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^c		
Consolidado	35.0	25.0
Aplicado	13.0	9.0
Medidas vinculadas a los aranceles		
Contingentes arancelarios	Para carne de ave, quesos, frijoles, trigo, cebada, maíz, cacao, café, leche concentrada y productos con contenido de azúcar, para garantizar la entrada de cantidades determinadas	No aplica contingentes
Aranceles estacionales	Tres productos agrícolas: sorgo -16-12 al 15-05-; habas de soja -1-02 al 31-06-, y cártamo -1-01 al 30-09. Fuera de esos periodos se aplica un arancel de 10% en el caso del sorgo y las habas de soja, y de 15% en el del cártamo	No significativo
Concesiones arancelarias	TLC ^d , ALADI ^e , G3 ^f , Bolivia, Chile, Costa Rica, Nicaragua	Bolivia, Canadá, Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela y países del Mercosur
Regímenes especiales	Maquila y zonas francas. Además existe un régimen de franquicia arancelaria (hierro y acero para la producción de automóviles)	Zonas francas e importación temporal

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *México, 1998* y *Chile, 1997*, serie OMC/GATT Exámenes de las políticas comerciales, Ginebra; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 5, pp. 15-16; información oficial obtenida de los países.

^a Hay aproximadamente 70 posiciones arancelarias que superan este nivel, y unas pocas incluso llegan al 260% en el sector agropecuario. ^b Se aplica sólo a cinco productos: aceites comestibles, trigo y harina de trigo, azúcar y lácteos. ^c SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las cifras se refieren al intervalo de las partidas correspondientes. ^d TLC: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ^e ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. ^f G3: Grupo de los Tres.

3. Chile y México

A diferencia de los otros países de la región, Chile y México no forman parte de ninguna unión aduanera, aunque ambos países han sido muy activos en la gestión y celebración de acuerdos de libre comercio con los demás países.

Además, los dos son miembros del APEC y activos participantes en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Cuadro IV.7
**PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): ARANCELES Y
 MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**
(En porcentajes)

Aranceles	Costa Rica (1995)	El Salvador (1996)	Guatemala	Honduras	Nicaragua (1998)	MCCA (promedio)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Nº de aranceles ad valorem (1999)	6 107	5 800	5 800	5 913	6 235	5 971
Arancel promedio (1999)	7.2	5.6	7.6	7.6	4.1	6.4
Arancel máximo (1999)	16 (253)	15 (40)	15 (28)	17 (70)	10 (30, 50, 55, 190) ^a	78.2
Arancel mínimo (1999)	0	0	0	0	0	0
Consolidado (% de líneas)	100	72				< 100
Arancel agricultura (SA: 1-24)^b						
Consolidado	45 (2 004)	47			40 (2 004)	45
Aplicado	17	14				15
Arancel manufacturas (SA: 25-97)^b						
Consolidado	45 (2 004)	37	40 (2 004)	35	40	39.4
Aplicado	11	9				10
Medidas vinculadas a aranceles						
Contingentes arancelarios	Sí, sólo para productos con acceso mínimo comprometido	No aplica	Carnes, manzanas, trigo y su harina, maíz, arroz	No aplica	Maíz, carnes, leche, frijol, arroz, sorgo, aceite, azúcar	Algunos productos agrícolas. Nicaragua y Guatemala
Aranceles estacionales	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Exención de aranceles y suspensión permanente de impuestos para zonas francas	Concesiones tarifarias para importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas
Concesiones arancelarias	Acuerdos MCCA ^c , México	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c	Acuerdos MCCA ^c , México y Panamá	Acuerdos MCCA ^c . Costa Rica y Nicaragua tienen acuerdos con México

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Costa Rica, 1995; El Salvador, 1997 y Nicaragua, 1999*; Serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Finger J. Michael, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito.

^a Nicaragua terminó su programa de convergencia en julio de 1999. Está autorizado para aplicar temporalmente tarifas más bajas sobre bienes no producidos en el país. Aplicará además hasta 2001 sobretasas temporales de hasta 20% a 33 posiciones con producción nacional (16% del universo). ^b SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las cifras se refieren al intervalo de las partidas correspondientes. ^c MCCA: Mercado Común Centroamericano.

México

Como ha sido mencionado, México ha otorgado prioridad a la consolidación de sus vínculos con los Estados Unidos, mediante la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCN) en 1994. Al mismo tiempo, ha tratado de mantener e intensificar sus nexos comerciales con el resto de los países de la región, mediante la suscripción del acuerdo del Grupo de los Tres y de acuerdos bilaterales con Bolivia, Chile, Costa Rica, Nicaragua y Uruguay, y está pendiente la firma de convenios semejantes con Argentina y Brasil. Presenta una estructura arancelaria escalonada, en la que el arancel máximo general es de 35%, aunque hay 70 posiciones arancelarias que superan este nivel (véase el cuadro IV.6).

Chile

Como es sabido, para poder aplicar una política de apertura unilateral, Chile optó en 1976 por desvincularse del Grupo Andino, pero luego, en los años noventa, celebró acuerdos bilaterales de libre comercio con todos los países integrantes de esa agrupación. Chile presenta una estructura de aranceles pareja, con un máximo arancelario en 1999 de 9%, que debe bajar a 6% en 2002.

El cuadro IV.6 revela que aunque existen coincidencias en la orientación básica de los regímenes comerciales, las políticas arancelarias de México son más heterodoxas que las de Chile, en el sentido de aplicar un arancel escalonado con un máximo y una media significativamente más altos que este último país. Asimismo, el nivel de consolidación arancelaria de México es más elevado que el de Chile, tanto en manufacturas como en productos agrícolas.

En general, el sector agrícola recibe una protección más diversificada en el caso de México, ya que este país sigue aplicando contingentes arancelarios y aranceles estacionales para un conjunto de productos sensibles de la producción nacional. Chile, en cambio, aplica un sistema de franjas de precio a tan sólo cinco productos agrícolas de clima templado, aunque dicho sistema está encontrando crecientes dificultades en su aplicación, debido a compromisos contraídos ante la OMC y en diversos acuerdos de integración (véase el recuadro IV.2). Con respecto a los regímenes especiales, destacan las distintas leyes que se dictaron en México para promover la actividad maquiladora, fruto de lo cual son el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el Programa de Concertación con Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), y que han dado lugar a un muy dinámico intercambio con los Estados Unidos (véase el recuadro III.2 en capítulo III).

4. Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Al formar una unión aduanera, sus países miembros se encuentran comprometidos a aplicar un arancel externo común. A mediados de 1993 se aprobó el nuevo Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), cuya estructura definitiva contempla un nivel mínimo de 0% para bienes de capital y materias primas, una tasa de 5% para bienes intermedios no producidos en la región y de 10% para bienes intermedios y bienes de capital con producción, y una

tasa máxima de 15% para los bienes finales (véase el cuadro IV.7).

Posteriormente, los países dieron un gran paso hacia adelante al tomar la decisión de adoptar calendarios individuales de desgravación arancelaria, con el objeto de hacerlos converger en un arancel externo común a fines de 2000. No obstante, a mediados de 1997 los viceministros de Economía acordaron

extender en cinco años el período de desgravación arancelaria, para que algunos sectores sensibles pudieran ajustarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, con lo cual la plena convergencia se alcanzaría recién a fines del año 2005. Se han producido algunos atrasos y desviaciones temporales en los programas nacionales debido a razones de índole fiscal (caso de Costa Rica), o porque algunos países siguen aplicando sobretasas con el objeto de brindar una protección adicional a sectores particularmente sensibles (casos de Honduras y Nicaragua).

Conjuntamente con la implantación del arancel externo común, los países han logrado notables avances en la liberalización del comercio mutuo. Nominalmente están excluidos de los compromisos de libre intercambio sólo unos pocos productos (el azúcar, el trigo, la harina de trigo y el alcohol etílico), pero los países siguen aplicando salvaguardias a ciertos productos sensibles, lo cual limita los beneficios del libre intercambio.

Como se indica en el cuadro IV.7, el arancel máximo de los cinco países ahora se encuentra comprendido entre 15% y 17%, es decir, cifras muy cercanas al máximo acordado para el arancel externo común, pero más elevadas que los promedios del Mercosur y la Comunidad Andina. Han consolidado también sus tarifas máximas ante

la OMC en el intervalo que va entre 35% y 45%, aunque en los casos de Costa Rica y Guatemala estas tarifas máximas recién se harán efectivas en el año 2004.

La apertura de las economías centroamericanas también queda de manifiesto por la eliminación y/o simplificación que han llevado a cabo con respecto a las demás medidas relacionadas con los aranceles que afectan a las importaciones, como son los contingentes arancelarios, los aranceles estacionales y los regímenes especiales. Sólo Guatemala y Nicaragua aún aplican contingentes arancelarios con respecto a unos pocos productos agropecuarios, sea porque ocupan un lugar importante en la canasta de alimentos básicos de la población, o porque están expuestos a una competencia externa intensa, como son las carnes de vacuno y de aves de corral, el trigo, el maíz, el azúcar, el arroz, el aceite, la leche y los frijoles. Ninguno de los cinco países aplica aranceles estacionales, mientras que los regímenes especiales que implican rebaja o exención de aranceles se aplican a la importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y para la producción en zonas francas. Tal como ocurre en los demás esquemas de integración, las concesiones arancelarias suelen concentrarse en el tratamiento otorgado a los países con que se han celebrado acuerdos de integración, aunque en el caso de Centroamérica estas concesiones están menos difundidas que en los países sudamericanos.

5. Países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)

Los países miembros de la CARICOM también decidieron racionalizar el arancel externo común de la Comunidad a principios de los años noventa. La nueva estructura del arancel quedó aprobada a fines de 1992, y en esa misma fecha los jefes de gobierno de la Comunidad acordaron poner en práctica un programa quinquenal para reducir gradualmente de su

nivel máximo, que era de 45%, hasta llegar a un rango de valores de entre 5% y 20% el 1° de enero de 1998. Para las importaciones de productos agrícolas se admitirían aún tasas de hasta 40%. No obstante, los países encontraron dificultades para dar cumplimiento a este compromiso y muchos se atrasaron en la ejecución de sus cuatro fases.

Cuadro IV.8
**PAÍSES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM): ARANCELES Y
 MEDIDAS ASOCIADAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**

(En porcentajes)

Aranceles	Barbados	Guyana	Jamaica (1998)	Trinidad y Tabago (1998)	Países de la OECS ^a	CARICOM (promedio)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado		Escalonado
Nº de aranceles ad valorem (1999)	SA ^b a seis dígitos		SA ^b a siete dígitos (4 081)			Aproximada- mente 4 000
Arancel promedio (1999)	10		10.9	9.1		10
Arancel máximo (1999)	25-40	25-40	50	25-40	Sólo San Vicente y las Granadinas ^d aplica el AEC ^c	25-40 13 de los 15 países aplican el AEC ^c
Arancel mínimo (1999)	5	5	0	5		5 (0 Jamaica)
Consolidado (% de líneas)						< 100
Arancel agricultura (SA: 1-24) ^b						
Consolidado	100	100	100	100	100	100
Aplicado	40	40	40	40		40
Arancel manufacturas (SA: 25-97) ^b						
Consolidado	70	50	50	50	50	50-70
Aplicado	25	25	25	20-30		20-30
Contingentes arancelarios	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se aplican	No se reportan
Aranceles estacionales Regímenes especiales	No se aplican	No se aplican	No se aplican Zonas francas	No se aplican Para industrias de exportación y zonas francas	No se aplican	No se aplican Zonas francas (Jamaica y Trinidad y Tabago)
Concesiones arancelarias	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia	Acuerdos CARICOM y CARICOM- Colombia

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Jamaica y Trinidad y Tabago, 1999*; serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Finger J. Michael; Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito.

^a OECS: Organización de Estados del Caribe Oriental. ^b SA: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. ^c AEC: arancel externo común.

A los siete países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) y a Suriname los afecta especialmente la merma de recursos fiscales que implica la reducción de los aranceles, mientras que en el caso de los países de mayor desarrollo relativo algunas industrias locales resienten el menor grado de protección.⁴

La estructura del nuevo arancel externo común es bastante similar a la del MCCA, dado que los insumos y los productos intermedios no producidos en la subregión están exentos de aranceles, mientras que se otorgan niveles máximos de protección a las manufacturas que compiten con la producción nacional.⁵ A fines de 1999, la Secretaría de la CARICOM constató que siete países miembros aún aplicaban licencias a la importación y derechos tarifarios a productos sensibles como aceites comestibles, ron, vehículos automotores, leche fresca, cerveza y malta.⁶

En efecto, en el cuadro IV.8 se indica que las cuatro economías de mayor tamaño de la Comunidad (Barbados, Guyana, Jamaica, y Trinidad y Tabago),

se han ido acercando al nuevo arancel externo común (los datos se refieren a los años 1998 y 1999), ya que la mayor parte de sus aranceles se encuentra entre los límites de 5% y 25%. Tasas mayores, de hasta 40%, se aplican a las importaciones de bienes agrícolas que cuentan con producción local, conforme al trato especial previsto para el sector en el arancel externo común. Este último nivel está holgadamente por debajo del máximo consolidado para el sector agrícola ante la OMC, que es de 100%. El promedio simple del arancel se ubicaría alrededor del 10%, aunque la protección efectiva aún puede alcanzar niveles relativamente elevados debido al acentuado escalonamiento inherente a la estructura arancelaria.

Por otra parte, la política arancelaria no contempla la aplicación de contingentes arancelarios, ni de aranceles estacionales, mientras que los regímenes especiales y las concesiones arancelarias se limitan a la importación de insumos y bienes de capital para industrias de exportación y zonas francas, y a los pocos acuerdos de integración suscritos por los países.

D. MEDIDAS DE CONTROL DE PRECIOS Y DE PROTECCIÓN CONTINGENTE

1. Países del Mercosur

Argentina aplica precios mínimos en el ámbito de las medidas antidumping y los derechos compensa-

torios, y los aplica también sobre el azúcar. Brasil y Paraguay no hacen uso de este tipo de medidas,

4 El perfeccionamiento de la unión aduanera está normado por nueve protocolos adicionales al Tratado de Chaguaramas. El Protocolo IV, que rige la adecuación de la política comercial, ha sido firmado y aplicado provisionalmente por once países miembros, estando aún pendiente su ratificación por Belice, Haití, Saint Kitts y Nevis y Suriname. En julio de 1997 Haití fue admitido como decimoquinto miembro de la Comunidad y un equipo técnico de la CARICOM está efectuando estudios para proponer el calendario de la incorporación del país a la unión aduanera.

5 En cuanto a la aplicación del AEC, hay que considerar que existen cuatro listas de excepciones que permiten a los países aplicar tasas distintas de AEC. La Lista A permite elevar el arancel para determinados bienes cuya producción un país desea estimular, a condición de que ésta represente menos del 75% del consumo regional. La Lista B comprende concesiones especiales para los países de la OECS y para Belice y les permite elevar su arancel. La Lista C contiene productos muy sensibles desde el punto de vista de los ingresos fiscales (cigarrillos y bebidas alcohólicas) y permite a cada país fijar su propio tipo de arancel, sea ad valorem o específico. Por norma general, estos productos son gravados con aranceles muy altos. La Lista D autoriza a Belice para suspender el AEC para los productos especificados, y la parte III permite a los países de la OECS aplicar tasas menores que el AEC a los productos farmacéuticos.

6 Barbados no otorga licencias para la importación de aceites comestibles; Belice aplica tarifas a la importación de ron y jugos de frutas; Granada aplica tarifas al ron y a los vehículos automotores; Guyana mantiene un impuesto ambiental a la importación de bebidas en botellas no retornables; Dominica grava las importaciones de cigarrillos y vehículos automotores; Santa Lucía exige licencias de importación para la leche fresca, y San Vicente y las Granadinas exige licencias para la malta, la cerveza stout y el papel higiénico. Véase Secretaría de la CARICOM, "Establishment of the CARICOM Single Market and Economy-key Elements for 1999" (www.caricom.org).

Cuadro IV.9

PAÍSES DEL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR): MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

Tipo de medidas	Argentina (1998)	Brasil (1996)	Paraguay (1997)	Uruguay (1999)	Mercosur (resumen)
Control de precios					
Precios mínimos	Básicamente en el ámbito de derechos antidumping y compensatorios	No	No	Sí, el sistema cubre más de 100 productos, entre los cuales se destacan azúcar, textiles y confecciones	Argentina y Uruguay
Gravámenes variables	Sólo para azúcar, incluyendo el ámbito del Mercosur	No	No	Se aplican en función del sistema de precios mínimos	Argentina y Uruguay
Medidas antidumping y compensatorias	En los años noventa el país hizo extenso uso de derechos antidumping, basándose en un sistema de precios mínimos. Los países más afectados fueron Brasil, China y los integrantes de la Unión Europea	En 1995 se adecuó el régimen nacional a las disciplinas de la OMC. Posteriormente disminuyó significativamente su aplicación. Destaca la prohibición de importa trigo subsidiado	Existe una ley sobre la materia desde 1996, pero el país nunca ha aplicado esta clase de medidas	La ley de 1980 se instrumentó en 1996. Hasta el año 1998 no se habían presentado casos	Todos tienen legislación. Uso intensivo por parte de Argentina y Brasil
Salvaguardias	En 1996 se adecuó el régimen nacional a las disciplinas de la OMC. Su uso posterior hasta 1999 registra casos de calzado y juguetes	En 1995 se adecuó el régimen nacional a las disciplinas de la OMC. Su uso posterior hasta 1998 registra muy pocos casos (textiles y juguetes)	Nunca se han aplicado	Se ajustó el sistema nacional al acuerdo de la OMC, aunque todavía no se ha promulgado su reglamento. Hasta 1998 no se habían presentado casos	Todos tienen legislación. En general con poco uso y solamente en Argentina y Brasil
Control cuantitativo					
Licencia automática	Sólo prendas de vestir, calzado y alfombras	Sí, en la mayoría de los casos, para fines estadísticos	No	No se aplica ningún mecanismo de licencia, aunque existe legislación al respecto	Uso diverso en caso de Argentina y Brasil
Licencias no automáticas	Sólo en el régimen automotor	No significativo	No significativo	Ídem (supra)	Sólo en el régimen automotor
Cuotas de importación	Sólo automóviles	Sólo en el caso del caucho natural	No	No	No significativo
Prohibiciones a importaciones	Maquinaria y equipo de transporte usados no debidamente acondicionados	Bienes de consumo usados, incluso automotores	No significativo	No significativo	Básicamente automóviles usados
Contingentes de importación	Sólo en el régimen automotor	Sólo en el régimen automotor	No	No	Sólo en el régimen automotor

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Argentina, 1999; Uruguay, 1999; Brasil, 1997; y Paraguay, 1997*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>); Constantine Michalopoulos, "Trade Policy and market access issues for developing countries", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), junio de 1999, cuadro 5, pp. 15-16; e información oficial obtenida de los países.

mientras que Uruguay utiliza un extenso sistema que cubre más de 100 productos, entre los cuales se destacan el azúcar, los textiles y las confecciones (OMC, 1999b). Cabe hacer notar que el azúcar está excluido del libre comercio interno en el Mercosur, aunque debe someterse al régimen arancelario común hasta 2001. Por ejemplo, desde 1995, Paraguay aplica un arancel de nación más favorecida (NMF) de 30%, que es el más alto del país, a las importaciones de azúcar provenientes de la zona y fuera de ésta (véase el cuadro IV.9).

Medidas antidumping y de derechos compensatorios

En diciembre de 1997 se adoptó un marco regulador, para un conjunto común de reglamentos de defensa contra las importaciones sobre las que hubiera sospecha de dumping y que proviniesen de países no pertenecientes al Mercosur. Al mismo tiempo, la Comisión de Comercio del Mercosur recibió instrucciones para elaborar disposiciones adicionales relativas a la preparación y aplicación de un conjunto de reglamentos comunes sobre medidas antidumping.

También se han aplicado medidas antidumping a las importaciones de otros miembros del Mercosur. Argentina ha adoptado el mayor número de esas medidas, siendo Brasil y China los países en que se concentraron (OMC, 1999a Argentina, 1999). Asimismo, la OMC ha mencionado que la aplicación de medidas antidumping por Argentina ha aumentado considerablemente desde 1991. Entre 1992 y mediados de 1997, Argentina estaba entre los siete países con mayor número de asuntos antidumping iniciados cada año. Sin embargo, desde 1994 en adelante, la adopción de medidas provisionales se ha reducido (véase el gráfico IV.2). Más de las dos terceras partes de los asuntos antidumping se referían a metales y productos metálicos (particularmente de acero), a productos químicos y bienes eléctricos y electrónicos, incluidos el equipo, las partes y los aparatos domésticos.

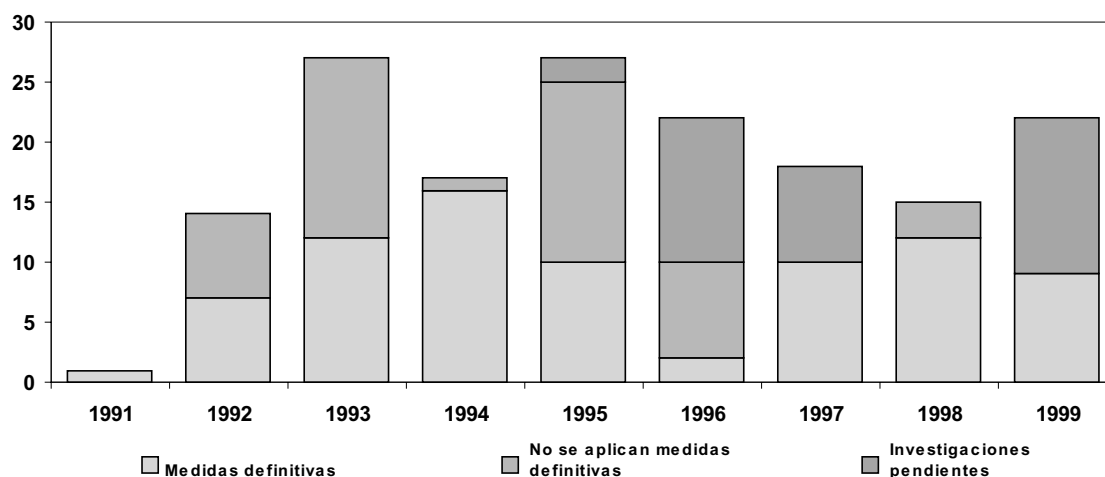
Entre 1997 y 1999, el número de medidas definitivas adoptadas por Argentina aumentó nuevamente por encima de 10 casos anuales (véase el gráfico IV.2). Se puede además destacar que hasta el 31 de octubre de 1999, las importaciones más afectadas por estas medidas fueron las provenientes de Brasil, con 55% del valor total de las importaciones cuestionado por dumping, seguidas por las provenientes de los Estados Unidos, con 12%, y de tres países o territorios asiáticos: China, la provincia china de Taiwán y la República de Corea, con 6%, 5% y 7% respectivamente. Las investigaciones abarcaron una gran variedad de productos, que aparentemente tienen en común la erosión de la competitividad de la industria nacional.

En el caso del Brasil, la proporción de medidas antidumping sobre el número total de productos importados se redujo de 1.28% en el período 1989-1994 a 0.54% en el de 1995-1998 (Michalopoulos, 1999, cuadro 10, p. 27). En septiembre de 1998, la Cámara de Comercio Exterior (CAMEX) adoptó un conjunto de medidas tendientes a mejorar los mecanismos de defensa comercial, para tornar más simple y más rápida la tramitación de los procesos por medidas de salvaguardia, derechos compensatorios y derechos antidumping. A partir de octubre del mismo año, los procesos de antidumping deberán ser iniciados en un máximo de 15 días después de ser presentados, pudiéndose adoptar medidas preliminares en un plazo de 60 días (CEPAL, 1999a, p. 64).

El uso menos intensivo de medidas antidumping y salvaguardias (véase el siguiente acápite) por Brasil en comparación con Argentina en los últimos tiempos parece atribuible al alivio que le brindó al país la devaluación de marzo de 1999, y el uso de una serie de nuevas medidas de corte financiero, tales como licencias de importación, precios mínimos, requisitos de calidad y valoración aduanera, que de hecho han tenido un efecto muy restrictivo sobre las importaciones de determinados productos.

Gráfico IV.2

ARGENTINA: INVESTIGACIONES ANTIDUMPING INICIADAS, 1991-1999



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información proporcionada por el Comité de Comercio Exterior de la República Argentina a la Organización Mundial del Comercio (OMC) (1991-1996), y a través de su página web (<http://www.mecon.gov.ar/>) (1997-1999).

Salvaguardias

En 1996 las disposiciones de la OMC sobre salvaguardias fueron incorporadas a la normativa del Mercosur que el 31 de diciembre de 1994 había adoptado una cláusula de salvaguardias intrarregional. Durante 1999 se activó en el Mercosur la discusión sobre la conveniencia de adoptar también un mecanismo de salvaguardia general a fin de frenar el aumento de las importaciones desde terceros países.

Entre julio de 1993 y fines de 1994, Argentina aplicó medidas de salvaguardia bajo la forma de contingentes de importación, en el contexto de las disposiciones del Mercosur (esencialmente contra el Brasil), así como del artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT (contra terceros países) con respecto a cinco tipos de productos derivados del papel. Desde febrero de 1997 Argentina ha aplicado medidas de salvaguardia (provisionales hasta septiembre de

1997) bajo la forma de derechos específicos mínimos sobre las importaciones de todos los tipos de calzado, disposiciones que estarían vigentes hasta septiembre de 2000. En julio de 1998 se estableció en la OMC un grupo especial para examinar las medidas de salvaguardia sobre el calzado en el contexto del mecanismo de solución de diferencias. En febrero de 1998, Argentina inició una investigación sobre las importaciones de juguetes, de la cual notificó al Comité de Salvaguardias de la OMC. En el transcurso del año 1999 se adoptaron tres salvaguardias especiales con respecto a fibras y tejidos textiles contra cuatro países asiáticos y Brasil.

Hasta junio de 1996, Brasil no había impuesto salvaguardias, pero en esa fecha adoptó medidas provisionales para proteger la industria de juguetes. En los casos de Paraguay y Uruguay, aparentemente no se han aplicado medidas antidumping ni salvaguardias hasta el presente, aunque los países disponen de una legislación al respecto.

Medidas de control cuantitativo

En general se comprueba que los cuatro países utilizan escasamente medidas de control cuantitativo. A diferencia de la situación existente hasta hace unos pocos años, las licencias automáticas y no automáticas, así como las cuotas de importación, no se aplican o no tienen un efecto significativo, salvo en unos pocos sectores sensibles, como prendas de vestir y calzado en el caso de Argentina, y en el acuerdo automotor. Asimismo, las

prohibiciones a las importaciones, además de las restricciones generales mencionadas anteriormente con respecto a la importación de armamentos, estupefacientes, productos dañinos para la salud y otros, se limitan a automóviles usados, y en el caso de Brasil a bienes de consumo usados en general (véase nuevamente el cuadro IV.9). También, los contingentes de importación se aplican sólo en el acuerdo automotor de Argentina y Brasil (véase el capítulo VI).

2. Países de la Comunidad Andina**Precios mínimos y gravámenes variables**

Los países de la Comunidad Andina no aplican precios mínimos ni aranceles variables, con la sola

excepción del sistema de franjas de precios para los productos agrícolas (véase el cuadro IV.10).

Cuadro IV.10

COMUNIDAD ANDINA: PRODUCTOS DE LA FRANJA DE PRECIOS*(Marcadores, mercados de referencia y productos vinculados)*

Productos de la franja	Producto marcador	Mercado de referencia	Fuentes de precios de referencia	Productos vinculados
Arroz	Arroz blanco	fob Bangkok	Cotización diaria (Reuter)	3
Cebada	Cebada cervecera (Estados Unidos N° 2)	fob Portland	Cotización diaria (Reuter)	3
Maíz amarillo	Maíz amarillo	fob Golfo	Bolsa de Chicago	23
Maíz blanco	Maíz amarillo	fob Golfo	Bolsa de Chicago	1
Soja en grano	Soja amarilla (Estados Unidos N° 2)	fob Golfo	Bolsa de Chicago (ajustados por factor de 1.21)	14
Trigo	Trigo Hard Red (winter N° 2)	fob Golfo	Bolsa de Kansas	5
Aceite crudo de soja	Aceite crudo de soja	fob Argentina	Oil World	13
Aceite crudo de palma	Aceite crudo de palma	cif Rotterdam	Oil World	23
Azúcar blanco	Azúcar blanco refino	Contrato N° 5, Bolsa de Londres	Cotizaciones diarias. Spot (Reuter)	9
Azúcar crudo	Azúcar crudo	Contrato N° 11, Bolsa de Nueva York	Cotización diaria (Reuter)	1
Leche	Leche entera en polvo sin azúcar	fob Nueva Zelandia	Statistic New Zealand	23
Trozos de pollo	Carne de pollo	Tracklot para pollo grado A.2 A 3.5 libras (noreste Estados Unidos)	Urner Barry Publications Inc.	6
Carne de cerdo	Carne de cerdo	Boston Butts (fob Omaha)	USDA, precios por tonelada	7

Fuente: CEPAL, División de comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información de la Comunidad Andina, Decisiones 371, 375 y 392 (<http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/>).

Recuadro IV.2

**ALGUNOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL APLICADOS
POR CHILE AL SECTOR AGROPECUARIO**

Como la mayoría de los países, Chile ha dado un tratamiento especial al sector agropecuario, con el objeto de proteger a algunos subsectores sensibles de la competencia internacional, que se ve afectada por los subsidios a la producción y la exportación que otorgan los grandes países exportadores, como los Estados Unidos y los países de la Unión Europea.

En Chile existe un sistema de bandas de precio para cinco productos agrícolas de clima templado—el azúcar, los aceites comestibles, el trigo y la harina de trigo y los lácteos—; un arancel consolidado mayor para los productos agrícolas en general (31.5%), y programas de desgravación especialmente prolongados (hasta 18 años) para los productos agrícolas incluidos en los acuerdos de integración que el país ha firmado con socios latinoamericanos y con Canadá. El sistema de bandas de precio ha funcionado razonablemente bien, en el sentido de que ha ofrecido precios estabilizados y en general remunerativos a los productores, y, en un menor número de casos, ha evitado que se traspasen a los consumidores nacionales precios excesivamente altos. No obstante, últimamente este sistema ha encontrado crecientes dificultades para sostenerse, debido a que los precios en los últimos tiempos han descendido a niveles particularmente bajos, lo que ha obligado a las autoridades a aplicar sobretasas a la importación, con lo cual los aranceles totales llegaron a ser muy superiores al arancel consolidado para el sector. A fines de 1999 Chile hizo gestiones ante la OMC para obtener una licencia (*waiver*) con relación al arancel máximo aplicable a estos productos agrícolas, pero la solicitud fue denegada. Subsiguientemente, el país decidió imponer

salvaguardias provisionales en noviembre de ese año, que fueron reemplazadas en enero del 2000 por salvaguardias con duración de un año, renovables por un año más.

Estas últimas medidas han atraído críticas, tanto de productores internos que usan estos productos como insumos—especialmente la industria de confites y bebidas gaseosas—, como de los socios de integración del país y de grandes países proveedores de estos productos a nivel mundial. En el caso de las críticas internas se argumenta que las bandas de precio y las salvaguardias llevan a un incremento desmedido del precio de estos productos para los consumidores y productores nacionales. También se ha aducido, en el caso del azúcar, que por lo menos una tercera parte del subsidio implícito en estas medidas queda en manos de un solo agente acopiador e importador del producto. Los competidores internacionales se oponen a las salvaguardias, argumentando que estas fueron impuestas sin haberse agotado debidamente todas las instancias de consulta y comprobación nacional.

En el caso de los aceites comestibles, Chile perdió una controversia con Bolivia, ante un grupo especial de la ALADI, por haber incluido este rubro en la banda de precios mediante una reclasificación aduanera, a pesar de que formaba parte de un acuerdo de complementación económica entre ambos países. Chile también perdió un litigio ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, donde la Unión Europea alegaba que el país aplicaba impuestos internos que discriminaban de hecho la importación de bebidas alcohólicas que compiten con la producción nacional de aguardiente de uva (pisco).

Medidas antidumping y de derechos compensatorios

Todos los países de la Comunidad Andina tienen legislación específica sobre medidas antidumping y compensatorias, aunque Bolivia está todavía adecuando su legislación a los acuerdos respectivos de la OMC (véase el cuadro IV.11). Aparentemente, sólo Colombia ha hecho uso activo de esta normativa, aplicando una decena de medidas antidumping en el período 1992-1996, en especial a productos químicos y productos de acero provenientes de países desarrollados (OMC, 1997, *Colombia, 1996*).

La Comunidad tiene además una legislación sobre antidumping y medidas compensatorias que se aplica al comercio intrasubregional, la Decisión 283, en virtud de la cual la Secretaría General de la Comunidad Andina puede autorizar al país denunciante para aplicar derechos adicionales a la importación de otro país miembro, después que se hayan comprobado las irregularidades denunciadas. La denuncia puede hacerla el gobierno del país o la empresa que alega perjuicio. No se dispone de información sobre su uso en la práctica. Complementariamente, la Decisión 285

regula las facultades que tiene la Secretaría para prohibir o remendar prácticas que atenten contra la libre competencia dentro de la Comunidad.

Salvaguardias

También en el caso de las salvaguardias las legislaciones nacionales se están adecuando a la normativa de la OMC, aunque en los casos de Bolivia y Venezuela no se han adoptado todavía los reglamentos correspondientes. Nuevamente Colombia parece ser el país más activo en esta materia, con medidas recientes de salvaguardia a importaciones de hilados y fibras de poliéster provenientes de China, la provincia china de Taiwán, la República de Corea y Tailandia.

Medidas de control cuantitativo

Las medidas de control cuantitativo han sido prácticamente eliminadas en todos los países, concentrándose su uso en el sector de automóviles: en efecto, se prohíbe la importación de vehículos usados en tres de los cinco países integrantes del Acuerdo Automotor (véase el capítulo VI), mientras que en Perú sólo se prohíbe la importación de ropa usada (véase el cuadro IV.11).

3. Chile y México

Ambos países no hacen uso de precios mínimos ni de gravámenes variables, aunque Chile aplica bandas de precios a algunos productos agrícolas. Con respecto a las medidas antidumping y compensatorias, México se destaca como uno de los países más activos del mundo en su uso, mientras que en Chile su aplicación ha disminuido en los últimos años. En contraste, México no ha hecho uso de salvaguardias, y Chile solo recientemente ha definido una legislación al respecto para los productos antes protegidos por el sistema de bandas de precio (véanse el cuadro IV.12 y el recuadro IV.2).

Chile prácticamente no aplica medidas de control cuantitativo, con la sola excepción de la prohibición de importar vehículos automotores usados y los contingentes de importación que condicionan las preferencias otorgadas en los acuerdos de integración celebrados por el país. Las licencias no automáticas todavía desempeñan un papel de cierta importancia en México, donde son requeridas para importantes contingentes de productos, como petróleo crudo, ciertos productos petroquímicos, medicamentos y productos usados (véase el cuadro IV.12).

Cuadro IV.11

PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA: MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

Tipo de medidas	Bolivia (1999)	Colombia (1996)	Ecuador	Perú (1994)	Venezuela (1996)	Comunidad Andina (resumen)
Control de precios						
Precios mínimos	...	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas. Hay además para automóviles y textiles	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas. Hay además para automóviles y textiles	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas
Gravámenes variables	No	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas	En el contexto del sistema andino de franja de precios para productos agrícolas
Medidas antidumping y compensatorias	No se han adoptado hasta el momento; se está adecuando la legislación a la normativa de la OMC	En 1995, la normativa nacional se adecuó al acuerdo de antidumping y subvenciones de la OMC. Colombia ha hecho uso activo de esta normativa	Tiene legislación nacional como parte de la Ley de Comercio Exterior, 1997, dictada después del ingreso del país a la OMC en 1996	La legislación sobre antidumping y derechos compensatorios ha sido adecuada a la normativa de la OMC	Se aplica la normativa de la OMC y de la Comunidad Andina, aunque aún no dispone de ley correspondiente	En general se adecuan a la normativa de la OMC
Salvaguardias	Aún no hay reglamento; no han sido adoptadas hasta el momento	Legislación adecuada a la OMC en 1995. Se han aplicado en pocas ocasiones	Tiene legislación nacional como parte de la Ley de Comercio Exterior, 1997, dictada después del ingreso del país a la OMC en 1996	El reglamento fue aprobado a fines de 1998	No dispone de legislación nacional.	En general se adecuan a la normativa de la OMC
Control cuantitativo						
Licencias no automáticas	No	Subsisten principalmente para productos agrícolas, pero ha disminuido fuertemente su uso en los años noventa	No	No	No significativas	No
Licencia automática	No	No significativas	Solamente para fines estadísticos	No	No significativas	No
Cuotas de importación	No	No	No	No	No	No
Prohibiciones a importaciones	Se prohíbe importación de vehículos con conversión de dirección	Automóviles, motocicletas y sus partes y piezas usados	Vehículos y partes usados	Ropa usada	Vehículos, neumáticos y ropa usados	Vehículos y partes usados
Contingentes de importación	No	No	No	No	No	No

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Bolivia, 1999; Colombia, 1997; y Venezuela, 1996*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra; Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), *Perú, Individual Action Plan, 1999*.

Cuadro IV.12

CHILE Y MÉXICO: MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

Tipo de medidas	Chile (1997)	México (1997)
Control de precios		
Precios mínimos	Sí, sistema de bandas de precio para algunos productos agrícolas: trigo, harina de trigo, aceites comestibles y azúcar (Ley 18.525 de junio de 1986)	No
Gravámenes variables	Sí, mediante un sistema de bandas de precio	No, ya que fueron sustituidos por derechos específicos
Medidas antidumping y compensatorias	Normas de la OMC fueron incorporadas a la ley de comercio exterior mediante reglamento de junio de 1999. Entre 1990 y 1996 se impusieron 10 medidas, pero en los últimos años su uso ha declinado	Cuenta con uno de los sistemas de defensa del comercio más activos del mundo y lleva a cabo gran número de investigaciones, sobre todo de productos metalúrgicos, productos químicos, textiles y vestuarios. Ha recurrido con poca frecuencia a medidas compensatorias. La legislación se actualizó en 1995
Salvaguardias	Con reglamento desde junio de 1999. Se aplicó por primera vez en noviembre de 1999 a los productos de la banda de precios	El acuerdo de salvaguardias de la OMC tiene rango de ley interna. Además el TLC reconoce dos tipos de salvaguardias: globales y bilaterales. El país ha hecho escaso uso de este mecanismo
Control cuantitativo		
Licencias no automáticas	No	Aplicable a 184 rubros, entre ellos petróleo crudo, productos petroquímicos, medicamento y productos usados
Licencia automática	No	No
Cuotas de importación	No	No
Prohibiciones a importaciones	Sólo vehículos automotores usados	No significativas
Contingentes de importación	Sólo en acuerdos preferenciales y de libre comercio	No

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *México, 1998*; y *Chile, 1997*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.

4. Países del Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Precios mínimos y gravámenes variables

En el ámbito del MCCA, las leyes y prácticas que prevalecen en esta materia se fueron simplificando en los últimos años. Los precios mínimos se aplican escasamente, con la sola excepción de Honduras, donde aún tienen vigencia dentro del sistema de bandas de precio de algunos productos agrícolas. A la vez, ningún país reporta el uso de gravámenes variables, aunque es probable

que se apliquen en el mencionado sistema de franjas de precio.

Medidas antidumping y de derechos compensatorios; salvaguardias

Asimismo, el MCCA cuenta con dos reglamentos comunes, uno relativo a las medidas para oponerse a las prácticas desleales, y el otro referido a la aplicación de medidas de salvaguardia. Ambos reglamentos tienen

Cuadro IV.13

**PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): MEDIDAS
NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES**

Tipo de medidas	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua (1999)
Control de precios					
Precios mínimos	No se reportan	No aplica	No aplica	Productos incluidos en el sistema de bandas de precios	No aplica
Gravámenes variables	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan	No se reportan
Medidas antidumping y compensatorias	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal ^a
Salvaguardias	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia	Rige el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia ^b
Medidas de control cuantitativo	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican	No se aplican
Licencia automática	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
Licencias no automáticas	Sólo para administrar los compromisos de acceso mínimo para ciertos productos agrícolas	El azúcar desde todos los orígenes y productos del anexo A desde países del MCCA (azúcar, trigo, alcohol etílico)	No aplica	No aplica	Azúcar desde todos los orígenes y harina de trigo y alcohol etílico desde el MCCA
Cuotas de importación	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	Sólo en Acuerdo sobre la Agricultura
Prohibiciones a importaciones	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)	Por motivos de seguridad, salud y fitosanitarios (no significativos)
Contingentes de importación	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios	Véase contingentes arancelarios

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Examen de políticas comerciales, Costa Rica, 1995, El Salvador, 1997, y Nicaragua, 1999*; serie OMC/GATT Examen de las políticas Comerciales, Ginebra; Secretaría de la AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; y Finger J. Michael, Francis Ng e Isidro Soloaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito.

^a Ningún país aplica medidas antidumping y compensatorias, salvo Nicaragua, que en julio de 1988 inició una investigación contra el acero para la construcción proveniente de Costa Rica. ^b Nicaragua aplica salvaguardias a 24 posiciones, entre ellas café, azúcar, harina de maíz, cerveza y tabaco.

Cuadro IV.14

PAÍSES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM): MEDIDAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

Tipo de medidas	Barbados	Guyana	Jamaica	Trinidad y Tabago	Países de la OECO ^a
Control de precios					
Precios mínimos	Franja de precios: lácteos, azúcar, harina de maíz, arroz, aceite comestible	No se reportan	No se reportan	Solo azúcar (mercado interno)	Control de precios para el comercio interno de productos de la canasta básica y/o el petróleo
Gravámenes variables	Los recargos a la importación por arancelización deben ser eliminados en abril de 2000	No se reportan	No se reportan	Hay recargos sobre 15 productos agrícolas de producción local (75% sobre el azúcar refinado)	No se reportan
Medidas antidumping y derechos compensatorios	Ha aplicado con respecto a manufacturas provenientes de Trinidad y Tabago	No tiene régimen	Está adaptando régimen existente a la OMC. No se aplicaron nunca	Tiene ley de 1995. Se aplicó sólo una vez (queso <i>cheddar</i> de Nueva Zelandia)	No tienen legislación vigente. No se aplican
Salvaguardias	Único país de la CARICOM que ha consolidado ante la OMC ^b salvaguardias especiales agrícolas	No se reportan	No tiene ley. No se aplicaron nunca.	No se aplican	No se aplican
Medidas de control cuantitativo	...	No se aplican	No se aplican	...	
Licencia automática		24 categorías de productos, desde cualquier origen (agropecuarios y limitaciones fitosanitarias)			
Licencias no automáticas	Desde la CARICOM: 24 (productos agropecuarios). Desde otros países: 25 (productos agropecuarios y vehículos)	Para petróleo y productos agropecuarios	Licencias (39) para lácteos, vehículos y químicos	Desde la CARICOM: 26 (agropecuarios). Además para los productos en la lista negativa de la CARICOM	Generalmente para productos agropecuarios y algunas manufacturas
Cuotas de importación	Manzanas, arroz, azúcar, frutas en lata, arroz, maní, goma de mascar, todas para proteger la producción nacional	No	No	Sólo al ganado	No
Prohibiciones a importaciones	Cítricos, banano verde, copra, maíz, aparentemente con fines fitosanitarios	Sólo los por razones de seguridad (no significativo)	Azúcar (con licencia)	No significativo	Sólo los por razones de seguridad y fitosanitarias (no significativo)
Contingentes de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación	Véase: cuotas de importación

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de la Secretaría de la AEC, AEC, *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*, tercera edición (ACS/99/Trade), Puerto España, octubre de 1999; Michael Finger, Francis Ng e Isidro Solóaga, "Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positive Agenda", Washington, D.C., junio de 1998, inédito; Organización Mundial del Comercio (OMC), *Jamaica, 1999*; y *Trinidad y Tabago, 1999*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.

vigencia legal en los cinco países, pero sólo Nicaragua parece haber hecho uso de ellos, y en contadas ocasiones. Hay en este sentido una clara diferencia con las prácticas de los países de mayor desarrollo de la ALADI, que últimamente han recurrido con mayor frecuencia a estas medidas de protección contingente, al haberse intensificado su exposición a la competencia externa (véase el cuadro IV.13).

Medidas de control cuantitativo

Ninguno de los cinco países miembros aplica licencias automáticas ni cuotas a la importación.

Las licencias no automáticas pueden ser invocadas en el caso de cuatro productos aún no sujetos al régimen de libre comercio centroamericano, a saber, el azúcar, el trigo, la harina de trigo y el alcohol etílico. Tal como ocurre en casi todos los demás países de la subregión, las prohibiciones se refieren sólo a aquellos productos que afectan a la seguridad pública y a la salud humana, animal o vegetal, y en este sentido no significan mayor impedimento formal al comercio internacional.

5. Países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)

En cambio, donde la política comercial de los países de la CARICOM se distancia claramente de la de los países de América del Sur y México, es en el tratamiento preferencial dado a algunos productos agropecuarios, que continúan recibiendo protección adicional merced a programas de precios mínimos, gravámenes variables, licencias, cuotas de importación y prohibiciones. Prácticamente todos los países hacen uso de uno o más de estos mecanismos para controlar, limitar o impedir la importación de un conjunto de productos de la canasta básica que compiten con la producción local. Se trata de productos como el azúcar, el arroz, los aceites comestibles,⁷ el maní y las carnes de ganado y aves de corral, que de este modo pueden recibir una fuerte protección, la cual incluso se extiende a importaciones procedentes de la misma CARICOM (véase el cuadro IV.14). En este sentido, las medidas aplicadas a la importación de ciertos productos agropecuarios muestran bastante

semejanza con las utilizadas por algunos países centroamericanos, que ofrecen una protección discrecional a un sector que tiene implicaciones sociales, dada la alta presencia de la agricultura de subsistencia. Motivos de seguridad alimentaria también parecen incidir en la decisión de proteger algunos cultivos (aceites comestibles, leche, maíz, arroz) en el caso de los países caribeños.

La aplicación de esas medidas se explica en parte porque los países prácticamente no han hecho uso de medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia.⁸ De hecho, tan sólo dos de los países cuentan con un régimen moderno de medidas antidumping y este ha sido utilizado solamente una vez por Barbados. La continuada aplicación de licencias, cuotas y aranceles variables a la importación y la ausencia de medidas de protección contingente constituirían prueba de la necesidad de seguir modernizando las políticas comerciales de los países.

7 La Comunidad cuenta desde sus inicios con un régimen especial para las aceites comestibles destinado a proteger la producción local de copra, que permite a los países miembros exceptuar su importación de los acuerdos de libre intercambio.

8 La CARICOM cuenta con un régimen de salvaguardias que los países pueden invocar con respecto a importaciones provenientes de otros países miembros. El artículo 28 del Anexo del Mercado Común permite a un Estado miembro introducir restricciones cuantitativas con el objetivo de proteger su balanza de pagos. El Artículo 29 otorga esta misma facultad si una industria tropieza con grandes dificultades debido a una reducción sustancial de la demanda interna o al aumento de las importaciones desde otros Estados miembros, como resultado del establecimiento del Mercado Común. Finalmente, la sección 3.1 del Artículo 56 estipula salvaguardias especiales que favorecen a los países menos avanzados. No se dispone de información sobre el uso reciente de estas medidas.

Con respecto a lo último, una publicación reciente del Banco Mundial estima que las políticas comerciales, en su actual configuración, no llevan a incrementos de la productividad, sino que brindan protección a intereses particulares. La publicación critica en especial el alto nivel y la gran dispersión de los aranceles y el considerable uso de

restricciones cuantitativas y de licencias discrecionales. Agrega que los países puedan lograr una significativa liberalización mediante la eliminación de las restricciones no arancelarias, sin que ello implique la pérdida de ingresos fiscales (Finger, 1998, pp. iii y iv).

Capítulo V

BARRERAS QUE IMPONEN LOS ESTADOS UNIDOS AL COMERCIO CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE¹

A. INTRODUCCIÓN

En general, los aranceles medios estadounidenses no constituyen una barrera importante para las exportaciones de América Latina y el Caribe. El arancel ponderado de todas las importaciones estadounidenses ha bajado de 3.27% en 1992 a 2.0% en 1998 y a 1.8% en 1999 (véanse los cuadros V.1 y V.2).² Además, gran parte de las importaciones de los Estados Unidos que vienen de América Latina y el Caribe ingresan al país sin pagar derechos. No obstante, las exportaciones de esa región tropiezan con diferentes obstáculos en mercados específicos. Aún sigue vigente una serie de aranceles altos (máximos arancelarios) que afectan a productos agrícolas e industriales; por otra parte, algunos aranceles aumentan según las etapas de procesamiento por las que atraviesan las materias primas para convertirse en productos terminados (progresividad arancelaria): por ejemplo, el chocolate, el vestido y la soja son sectores particularmente protegidos en las etapas finales de la cadena de procesamiento (véase el capítulo VIII para mayor información).

En el presente capítulo figura información sobre el uso de ciertos instrumentos comerciales en 1998-1999, en particular las medidas para establecer derechos antidumping y compensatorios, las salvaguardias y las disposiciones de la Sección 301 de la Ley de Comercio

de los Estados Unidos. A pesar de ser una de las economías industrializadas más abiertas, las medidas de defensa comercial adoptadas por los Estados Unidos han afectado a algunos de los exportadores más competitivos de la región y han servido para poner límite al nivel de penetración del mercado de las exportaciones latinoamericanas en ciertas industrias. En especial, el peligro de enfrentar onerosos procedimientos antidumping ha propiciado la revitalización de acuerdos voluntarios de limitación de las exportaciones de productos siderúrgicos en 1999, pese a todos los esfuerzos realizados por los negociadores de la Ronda Uruguay por eliminarlos de las prácticas comerciales nacionales. En el capítulo también se revisan otras medidas de gran importancia para la región, que aumentan los costos de exportar a los Estados Unidos, como normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias (normas, pruebas, etiquetado y certificación). Por último se presenta información sobre los incentivos a las exportaciones que se ofrecen en los Estados Unidos, por ejemplo, el financiamiento para exportar en condiciones preferenciales y subvenciones a la exportación agrícola, ya que este tipo de medidas tienen efectos secundarios sobre las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia terceros mercados.

1 El presente capítulo corresponde a una versión modificada del documento CEPAL (1999b) que prepara anualmente la oficina de la CEPAL en Washington. Tiene por objeto suministrar información sobre las medidas comerciales restrictivas que inhiben las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia los Estados Unidos.

2 El arancel ponderado o equivalente ad valorem (EAV) es el promedio del tipo de derecho expresado como porcentaje del ingreso arancelario recaudado sobre el valor total de todas las importaciones que ingresan a los Estados Unidos.

Cuadro V.1

DERECHOS AD VALÓREM PARA LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1999*(En millones de dolares, valor en aduana)*

	Valor total	Valor imponible	Valor libre de derechos	Porcentaje libre de derechos	Derechos percibidos	EAV imponible (%)	EAV total (%)
Todo el mundo	1 024 766	364 499	660 267	64.4	18 465	5.1	1.8
Hemisferio occidental	366 430	45 658	320 772	87.5	1 886	4.1	0.5
TLC	308 031	23 844	284 187	92.3	703	2.9	0.2
Canadá	198 324	6 652	191 672	96.6	117	1.8	0.1
México	109 707	17 192	92 515	84.3	586	3.4	0.5
América Latina y el Caribe ^a	168 106	39 006	129 100	76.8	1 882	4.8	1.1
Comunidad Andina	21 505	9 594	11 911	55.4	176	1.8	0.8
Bolivia	218	41	177	81.2	3	7.3	1.4
Colombia	6 276	2 334	3 942	62.8	56	2.4	0.9
Ecuador	1 814	618	1 196	65.9	5	0.8	0.3
Perú	1 928	467	1 461	75.8	58	12.4	3.0
Venezuela	11 269	6 134	5 135	45.6	54	0.9	0.5
Mercosur	14 159	5 241	8 918	63.0	336	6.4	2.4
Argentina	2 599	1 592	1 007	38.7	53	3.3	2.0
Brasil	11 314	3 572	7 742	68.4	278	7.8	2.5
Paraguay	48	5	43	89.6	0	0.0	0.0
Uruguay	199	72	127	63.7	5	6.9	2.5
Chile	2 936	942	1 994	67.9	18	1.9	0.6
MCCA	11 035	3 467	7 568	68.6	546	15.7	4.9
Costa Rica	3 959	435	3 524	89.0	47	10.8	1.2
El Salvador	1 605	713	892	55.6	117	16.4	7.3
Guatemala	2 266	1 186	1 080	47.7	186	15.7	8.2
Honduras	2 713	892	1 821	67.1	155	17.4	5.7
Nicaragua	493	241	252	51.1	41	17.0	8.3
CARICOM	2 967	696	2 270	76.5	34	4.9	1.1
Antigua y Barbuda	2	0	2	96.3	0	0.0	0.0
Bahamas	195	26	169	86.7	0	0.0	0.0
Barbados	59	5	54	90.9	0	0.0	0.0
Belice	80	13	67	83.8	1	7.7	1.2
Dominica	23	5	18	78.6	0	0.0	0.0
Granada	20	2	18	90.4	0	0.0	0.0
Guyana	122	9	113	92.6	0	0.0	0.0
Haití	301	73	228	75.8	12	16.4	4.0
Jamaica	679	130	549	80.9	17	13.1	2.5
Montserrat	0	0	0	94.9	0	0.0	0.0
St. Kitts y Nevis	33	2	31	93.9	0	0.0	0.0
Santa Lucía	28	8	20	71.4	1	12.5	3.6
Saint Vicente y las Granadinas	8	0	8	97.9	0	0.0	0.0
Suriname	123	0	123	100.0	0	0.0	0.0
Trinidad y Tabago	1 294	423	871	67.3	3	0.7	0.2
Otros países							
República Dominicana	4 282	1 189	3 093	72.2	178	15.0	4.2
Panamá	365	53	312	85.5	2	3.8	0.5
Todos los demás países del hemisferio occidental ^b	1 151	632	519	45.1	6	0.9	0.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de información obtenida en la base de datos en línea de la Comisión de Comercio Internacional (<http://www.dataweb.usitc.gov/>).

^a Incluye a México. ^b Incluye a Anguila, las Antillas Neerlandesas, Aruba, Bermuda, Guayana Francesa, las Islas Caimán, las Islas Malvinas (Falkland Islands), las Islas Vírgenes, y San Pedro y Miquelón.

Cuadro V.2

DERECHOS AD VALÓREM PARA LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1998*(En millones de dólares, valor en aduana)*

	Valor total	Valor libre de derechos	Porcentaje libre de derechos	Derechos percibidos	EAV imponible (%)	EAV total (%)
Todo el mundo	907 647	521 132	57.4	18 270	4.7	2.0
Hemisferio occidental	317 031	273 385	86.2	1 716	3.9	0.5
TLC	267 702	243 340	90.9	517	2.1	0.2
Canadá	174 685	169 316	96.9	89	1.7	0.1
México	93 017	74 024	79.6	428	2.3	0.5
América Latina y el Caribe^a	142 346	104 069	73.1	1 627	4.3	1.1
Comunidad Andina	17 235	9 019	52.3	162	2.0	0.9
Bolivia	220	182	82.7	3	7.9	1.4
Colombia	4 442	2 696	60.7	51	2.9	1.1
Ecuador	1 774	1 325	74.7	5	1.1	0.3
Perú	1 925	1 458	75.7	45	9.6	2.3
Venezuela	8 874	3 358	37.8	58	1.1	0.7
Mercosur	12 480	7 558	60.6	300	6.1	2.4
Argentina	2 240	1 016	45.4	43	3.5	1.9
Brasil	9 953	6 325	63.5	251	6.9	2.5
Paraguay	33	29	87.9	0	0.0	0.0
Uruguay	254	188	74.0	6	9.1	2.4
Chile	2 341	1 589	67.9	19	2.5	0.8
MCCA	9 246	6 226	67.3	488	16.2	5.3
Costa Rica	2 742	2 309	84.2	50	11.5	1.8
El Salvador	1 436	783	54.5	109	16.7	7.6
Guatemala	2 071	1 120	54.1	158	16.6	7.6
Honduras	2 544	1 772	69.7	137	17.7	5.4
Nicaragua	453	242	53.4	34	16.1	7.5
CARICOM	2 530	1 981	78.3	37	6.7	1.5
Antigua y Barbuda	2	2	100.0	0		0.0
Bahamas	144	140	97.2	0	0.0	0.0
Barbados	35	31	88.6	0	0.0	0.0
Belice	66	49	74.2	1	5.9	1.5
Dominica	6	4	66.7	0	0.0	0.0
Granada	12	11	91.7	0	0.0	0.0
Guyana	118	102	86.4	0	0.0	0.0
Haití	272	201	73.9	12	16.9	4.4
Jamaica	736	596	81.0	20	14.3	2.7
Saint Kitts y Nevis	32	27	84.4	0	0.0	0.0
Santa Lucía	22	13	59.1	1	11.1	4.5
San Vicente y las Granadinas	5	5	100.0	0		0.0
Suriname	106	105	99.1	0	0.0	0.0
Trinidad y Tabago	974	695	71.4	3	1.1	0.3
Otros países						
Panamá	300	253	84.3	2	4.3	0.7
República Dominicana	4 445	3 167	71.2	184	14.4	4.1
Todos los demás países del hemisferio occidental	752	252	33.5	7	1.4	0.9

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Administración de Comercio Internacional.

^a Incluye a México.

B. POLÍTICAS DE IMPORTACIÓN

1. Aranceles

En 1999, de las importaciones estadounidenses procedentes de América Latina y el Caribe, más del 76% ingresó al país sin pagar derechos, casi 4 puntos porcentuales más que en 1998 (véanse los cuadros V.1 y V.2). El equivalente ad valorem (EAV)³ para el total de las importaciones estadounidenses procedentes de América Latina y el Caribe continuó rondando el 1.1% entre 1998 y 1999. Los derechos recaudados de las importaciones de América Latina y el Caribe ascendieron a 1 600 millones de dólares, de un total de ingresos arancelarios de 142 300 millones en 1998, y a 1 900 millones, de un total de 168 000 millones en 1999 (véanse los cuadros V.1 y V.2).

El bajo EAV obedece a la gran participación de las importaciones procedentes de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que presentan el menor tipo de derecho (0.2%). Las importaciones procedentes de Canadá pagaron en promedio 0.1%, y las de México 0.5% en ambos años. Para el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el promedio del EAV fue de 4.9% en 1999 y 5.3% en 1998; para el Mercosur, 2.4% en ambos años; para la CARICOM, 1.1% en 1999 y 1.5% en 1998, y para la Comunidad Andina, 0.8% en 1999 y 0.9% en 1998.

En 1999-1998, alrededor del 68% de las importaciones procedentes de Centroamérica ingresaron a los Estados Unidos sin pagar derechos,

pero el promedio del EAV sobre los bienes sujetos al pago de derechos procedentes de los países de Centroamérica ascendió al 16%, la cifra más alta de todas las subregiones de América Latina. Dicha cifra se debió en parte a la mayor tasa arancelaria aplicada a las importaciones de textiles de la región. Los países con los tipos de derechos ad valorem más altos son El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, cuyos valores se acercan al 16% o lo superan. En 1999, Costa Rica era el país centroamericano que registraba la mayor proporción de importaciones libres de derechos (89%) y el menor tipo de EAV (10.8%). Al otro extremo, Guatemala era el país con la menor proporción de importaciones libres del pago de impuestos (47.7%), en tanto Honduras registraba el mayor tipo de derecho (17.4%).⁴

Más de la mitad de las importaciones estadounidenses procedentes de Sudamérica, así como más del 76% de las procedentes del Caribe, ingresaron al país libres de impuestos. En cambio, sólo 37.8% de los productos importados de Venezuela entraron libres de impuestos en 1998 y 45.6% en 1999, en parte debido al gran volumen de petróleo importado de ese país, que no está exento del pago de aranceles. La proporción de importaciones procedentes de otros países andinos que entró libre de impuestos es considerablemente mayor.

2. Medidas de defensa comercial

De conformidad con la legislación vigente, en los Estados Unidos los casos antidumping (así como los

de subvenciones y derechos compensatorios) están a cargo de por lo menos dos organismos adminis-

³ *Ibid.*

⁴ En 1999, Guatemala pagó alrededor de 186 millones de dólares sobre un total de 2 266 millones por concepto de exportaciones, en tanto Brasil pagó 278 millones de dólares sobre un total de 11 314 millones por el mismo concepto (véase el cuadro V.1).

trativos. De tal manera, 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 simultáneamente ante la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y la Comisión de Comercio Internacional. El Departamento de Comercio se encarga de determinar si existe dumping o no o, es decir, de decidir si existe margen de dumping.⁵ Luego la Administración de Comercio Internacional investiga si el episodio de dumping causa daño importante. La rama de producción nacional puede reclamar que está sufriendo daño importante, que está en peligro de sufrirlo o que tales 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.

Los gobiernos de América Latina han expresado su preocupación respecto de la manera en que Estados Unidos interpreta y aplica su legislación antidumping. Las leyes correspondientes otorgan considerable discreción al Departamento de Comercio y a la Comisión de Comercio Internacional para determinar factores tan cruciales como lo que constituye daño importante y cuál es el nivel adecuado de derechos antidumping o compensatorios. Aunque se supone que anualmente se revisa el nivel de los derechos, con frecuencia se producen demoras, que obligan a los exportadores extranjeros a pagar derechos más altos hasta que los casos se resuelven y se ajustan los montos. Debido a esta incertidumbre, toda medida de defensa comercial o incluso la amenaza de tomarla puede actuar como barrera al comercio, ya sea justificadamente o no.

Las medidas para establecer derechos antidumping y compensatorios suelen mantenerse vigentes durante muchos años (véanse los cuadros V.3 y V.4).⁶ En virtud de la ley de acuerdos de la Ronda Uruguay, que fue aprobada a fines de 1994, la legislación estadounidense sobre derechos antidumping y compensatorios sufrió varios tipos de enmiendas. Un cambio destacable es la nueva disposición que exige que tanto el Departamento de Comercio como la Comisión de Comercio Internacional realicen exámenes (denominados exámenes de extinción) a más tardar cinco años después de emitida la orden para establecer derechos antidumping o compensatorios, a fin de determinar si el hecho de revocar la orden contribuiría a la

5 El margen de dumping se define en la sección 771(35) de la Ley (19 U.S.C. §1677(35)) como el monto por el cual el valor normal excede el precio de exportación o el precio de exportación reconstruido de la mercadería en cuestión (véase el glosario de términos de dumping y derechos compensatorios que figura en *Antidumping and Countervailing Duty Handbook*, página web de la Administración de Comercio Internacional de los Estados Unidos) (<http://www.ita.gov>).

6 El caso de los gastos de acero canadienses ha estado en vigor desde 1966 (*Federal Register*, vol. 63, n. 103, 29 de mayo de 1998, pp. 29374 a 29382).

Cuadro V.3

DERECHOS ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE*(En vigor al 31 de diciembre de 1999)*

País	Fecha de aplicación	Artículo
Argentina	11/23/84	Alambre varilla de acero al carbón
	11/13/85	Torón de alambre de púas y sin púas
	05/22/89	Caños y tubos de acero al carbón soldados (LWR)
	09/26/91	Silicio metálico
	08/03/95	Tuberías y tuberías de presión
Brasil	08/11/95	Productos tubulares para la industria petrolera
	05/09/86	Piezas de hierro moldeado para la construcción
	05/21/86	Accesorios para caños de fundición maleable
	12/17/86	Accesorios para caños para soldado a tope de acero al carbono
	01/12/87	Planchas y tiras de bronce
	05/05/87	Jugo de naranja concentrado y congelado
	07/10/90	Nitrocelulosa industrial
	07/31/91	Silicio metálico
	11/02/92	Caños soldados de sección circular de acero no aleado
	08/19/93	Plancha de acero al carbono cortada a medida
	01/28/94	Alambre varilla de acero al carbón
	12/22/94	Siliciomanganeso
	02/21/95	Barras de acero inoxidable
México	08/03/95	Tuberías y tuberías de presión
	97/30/98	Salmón fresco del Atlántico
	12/02/98	Champiñones conservados
	12/02/86	Utensilios de cocina de acero recubiertos de porcelana
	08/30/90	Cemento Portland gris y clinkers de cemento
	11/02/92	Caños soldados de sección circular de acero no aleado
	03/25/93	Cable metálico de acero al carbono
Venezuela	08/19/93	Plancha de acero al carbono cortada a medida
	08/11/95	Productos tubulares para la industria petrolera
	07/27/99	Planchas y cintas de acero inoxidable en rollos
	11/02/92	Caños soldados de sección circular de acero no aleado

Fuente: CEPAL sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (página Web <http://ia.ita.doc.gov/stats>).

Cuadro V.4

DERECHOS COMPENSATORIOS SOBRE LAS IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE*(En vigor al 1° de enero de 2000)*

País	Fecha de imposición	Artículo
Argentina	04/04/83	Lana
	11/27/84	Productos tubulares para la industria petrolera
	09/27/88	Tubos y caños soldados de acero al carbón
	10/02/90	Cueros
	05/15/86	Piezas de hierro moldeado para la construcción
	01/08/97	Planchas y tiras de bronce
	08/17/93	Productos planos de acero al carbón
México	12/12/86	Utensilios de cocina de acero recubiertos de porcelana
	08/17/93	Productos planos de acero al carbón

Fuente: CEPAL sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (página Web <http://ia.ita.doc.gov/stats>).

continuación o reiteración del episodio de dumping o subvenciones (Departamento de Comercio) o el daño importante (Comisión de Comercio Internacional).⁷ Todas las órdenes para establecer derechos antidumping y compensatorios en vigencia hasta el 1º de enero de 1995, que suman un total de 309, deberán someterse a examen en el transcurso de un período de transición de tres años que comenzó en julio de 1998 y terminará en junio de 2001.⁸

i) Comprobación positiva de antidumping

En 1999 se concluyeron 25 nuevos casos de establecimiento de derechos antidumping y compensatorios que afectaron a 13 países y se implementaron las decisiones correspondientes. Se impusieron derechos antidumping a las importaciones de acero inoxidable de México. En 1998 se habían producido 10 nuevos casos de establecimiento de derechos antidumping y compensatorios, dos de los cuales concernían a países de América Latina: derechos antidumping sobre el salmón y ciertos tipos de champiñones en conserva de Chile. Además, el examen de varios casos latinoamericanos confirmó la determinación positiva original de derechos compensatorios.

Salmón

El Departamento de Comercio inició los casos de establecimiento de derechos antidumping y compensatorios contra el salmón fresco del Atlántico chileno en julio de 1997 (véase CEPAL, 1999a, pp. 69 y 70). El reclamo de producción subvencionada se desestimó, pero la denuncia de dumping finalmente culminó en la imposición de derechos. En julio de 1998 se emitió una orden de establecimiento de derechos antidumping, con márgenes entre el 2% y el 11%, pero el 23 de julio de 1999, la Comisión de Comercio Internacional anunció un mandato de devolución de su investigación antidumping final dispuesto por los tribunales.⁹ El aviso respondía a una decisión adoptada el 2 de julio de 1999 por el Tribunal de Comercio Internacional según la cual la Comisión debía reabrir el registro administrativo del caso del salmón fresco del Atlántico chileno para verificar la precisión de los datos acerca de su producción, sus envíos y su capacidad productiva y tomar cualquier medida pertinente tras el nuevo examen de estos (*Federal Register*, vol. 64, N° 149, 4 de agosto de 1999, p. 42415). El Tribunal también ordenó que la Comisión emitiera una

7 “El estatuto exige que el Departamento y la Comisión realicen un examen (examen de extinción) a más tardar cinco años después de emitida la orden para establecer derechos antidumping o compensatorios o la suspensión de una investigación para determinar si la revocación de la orden o la terminación de la investigación suspendida contribuiría a la continuación o reiteración del episodio de dumping o subvención compensable (según proceda) y el daño importante. El Departamento de Comercio deberá revocar la orden tras el examen, a menos que establezca la probabilidad de continuación o reiteración del episodio de dumping o subvención compensable, y la Comisión de Comercio Internacional establezca la probabilidad de continuación o reiteración del episodio de daño importante” (*Antidumping and Countervailing Duty Handbook*, p. III-3, página web de la Administración de Comercio Internacional de los Estados Unidos).

8 El examen de las órdenes emitidas después del 1º de enero de 1995 se llevará a cabo cinco años después de su entrada en vigor (página web de la Comisión de Comercio Internacional, <http://www.usitc.gov>).

9 La determinación de devolución se produce cuando las partes interesadas solicitan que el Tribunal de Comercio Internacional lleve a cabo una investigación sobre un caso en particular. Si el Tribunal determina que existen suficientes pruebas para examinar el caso, solicitará a la Comisión de Comercio Internacional que reabra el registro administrativo para verificar la precisión de los datos acerca de su producción, sus envíos y su capacidad productiva y permitirá que las partes presenten observaciones respecto de si tales datos deben ser examinados. Si es necesario, la Comisión autorizará a las partes a presentar informes adicionales respecto de si tales exámenes debieran afectar el análisis de las amenazas para el comercio que la Comisión realiza en su investigación (USITC, 1999e).

determinación de devolución dentro de los noventa días de la fecha de la orden (antes del 30 de septiembre de 1999). El caso se volverá a examinar en junio de 2003.¹⁰

Champiñones

En febrero de 1998 se inició una investigación de posible dumping de los champiñones chilenos en conserva. Aunque algunas de las partes interesadas sostenían que los daños que estaba sufriendo la industria estadounidense de champiñones en conserva no obedecían a un comercio desleal de este producto sino, a un cambio en la demanda, que se inclinaba por los champiñones frescos en lugar de enlatados, en diciembre de 1998 el Departamento de Comercio emitió una orden de establecimiento de derechos del 149% sobre los champiñones chilenos en conserva (*Federal Register*, vol. 63, N° 231, 2 de diciembre de 1998, p. 66575). La revisión de este caso está prevista para noviembre de 2003.

Planchas de acero inoxidable

El 30 de junio de 1998, el Departamento de Comercio inició una investigación antidumping con respecto a las planchas y cintas de acero inoxidable importadas de México. El 4 de enero de 1999, el Departamento emitió una determinación preliminar en el sentido de que dichos productos se estaban vendiendo —o podían llegar a venderse— en los Estados Unidos, a menos de su justo valor (*Federal Register*, vol. 64, N° 1, 4 de enero de 1999, p. 124). En mayo de 1999, el organismo de los Estados Unidos emitió una determinación definitiva en la que se mencionaba un margen de dumping de 30.86% (USITC, 1999a). Los

importadores debieron constituir una fianza o un depósito en efectivo igual a los márgenes de dumping evaluados en la determinación final. Si bien la Comisión de Comercio Internacional debía emitir su determinación definitiva estableciendo si las importaciones estaban causando daño a la industria estadounidense en julio de 1999, el 27 de julio de 1999 la Administración de Comercio Internacional emitió una determinación definitiva modificada, en la que se precisaba que las ventas se realizaban a menos de su justo valor, e impuso un derecho antidumping (*Federal Register*, vol. 64, N° 143, 27 de julio de 1999, p. 40560).¹¹ Se ha programado una revisión de la causa para junio de 2004.

ii) Rescisión parcial del examen antidumping

Jugo de naranja concentrado congelado de Brasil

El 5 de febrero de 1999, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos publicó los resultados preliminares y ordenó una rescisión parcial del examen administrativo con respecto a la aplicación de derechos antidumping sobre el jugo de naranja concentrado congelado de Brasil. Tal decisión se produjo a raíz de que el Servicio de aduanas había confirmado al Departamento de Comercio que las dos empresas exportadoras brasileñas (CTM y Sucorrico) no habían realizado embarques de jugo de naranja concentrado congelado a los Estados Unidos durante el período objeto de examen. Sin embargo, el Departamento de Comercio también determinó que varios otros exportadores de Brasil (Branco Peres Citrus S.A., Cambuhy Citrus Comercial e Exportadora Ltda., Citrovita Agro Industrial S.A. y Frutax Industria e

10 El 30 de agosto de 1999 el Departamento de Comercio publicó un aviso respecto de la iniciación del examen administrativo de antidumping sobre el salmón fresco del Atlántico chileno, que abarcaba el período comprendido entre el 28 de julio de 1999 y el 30 de junio de 1999. Posteriormente se extendió el plazo, y el 8 de agosto de 2000 el Departamento de Comercio de los Estados Unidos emitió una determinación preliminar en el sentido de que el salmón chileno se había vendido a precios inferiores a su valor normal. Si estos resultados preliminares se aprueban en la determinación definitiva, el Departamento de Comercio dará instrucciones al servicio de aduanas de los Estados Unidos para que vuelva a evaluar los derechos antidumping, sobre la base de la diferencia entre el precio de exportación o el precio de exportación reconstruido y el valor normal (*Federal Register*, vol. 65, N° 153, 8 de agosto de 2000).

11 Con arreglo a la determinación definitiva modificada, los márgenes de dumping se cambiaron ligeramente de 30.86% a 30.85%.

Comercio Ltda.) habían realizado ventas a precios inferiores a los normales. En una estimación preliminar, los márgenes se fijaron en 65.20% para cada una. Si estos resultados preliminares se confirmaban en los resultados definitivos del examen administrativo, el organismo de los Estados Unidos tendría que dar instrucciones al servicio de aduanas para que evaluara los derechos antidumping sobre todas las importaciones pertinentes (*Federal Register*, vol. 64, N° 24, 5 de febrero de 1999, p. 5767).

El 5 de marzo de 1999, la Comisión de Comercio Internacional anunció que estaba realizando un examen de extinción para determinar si era probable que la revocación de la orden de imponer un derecho antidumping al jugo de naranja concentrado congelado de Brasil diera lugar a la continuación o la reiteración de daño importante en un futuro previsible (USITC, 1999b) y el 10 de mayo de 1999 el organismo decidió que así era. La decisión de la Comisión, junto con la conclusión preliminar del Departamento de Comercio, permitía suponer que se mantendría en vigor la orden de establecer un derecho antidumping (USITC, 1999c). El 11 de agosto de 1999, el Departamento de Comercio emitió los resultados finales y la rescisión parcial del examen administrativo del derecho antidumping, según el cual las modificaciones a los márgenes de dumping eran las siguientes: 39.18% para Branco Peres y 63.55% para las otras tres empresas (Cambuhy Citrus, Citrovita y Frutax) (*Federal Register*, vol. 64, N° 154, 11 de agosto de 1999, p. 43659).¹²

iii) Suspensión de una investigación sobre derechos antidumping y compensatorios

Acero

Las importaciones de Brasil también se incluyeron en una serie de causas de dumping interpuestas por 12 acerías y dos sindicatos. Ante un aumento brusco de las importaciones a bajo precio, el 30 de septiembre de 1998 la industria siderúrgica de los Estados Unidos solicitó al Departamento de Comercio que iniciara investigaciones para imponer derechos antidumping y compensatorios a productos de acero al carbono laminados en caliente o laminados planos provenientes de varios países, entre ellos Brasil.¹³ Los peticionarios sostenían que el volumen sin precedentes de importaciones desleales y distorsionantes de acero estaban causando daño a las acerías estadounidenses, a sus empleados y a sus comunidades. No obstante, según la Administración de Comercio Internacional, las importaciones de acero laminado en caliente de Brasil no habían crecido significativamente en 1998 y, antes de ello, tampoco tenían una participación importante en el mercado.

El 12 de febrero de 1999 el Departamento de Comercio de los Estados Unidos emitió determinaciones preliminares en las investigaciones para imponer derechos antidumping y compensatorios sobre los productos de acero al carbono laminados en caliente o laminados planos de Brasil e impuso márgenes antidumping entre 50.66% y 71.02%. Las tasas de subvención sobre las importaciones de productos de acero laminados en caliente de Brasil variaban entre 6.62% y 9.45%. Los

12 El 6 de junio de 2000, los resultados preliminares de un examen administrativo realizado por el Departamento de Comercio determinaron un margen reducido de 26.27% para dos empresas brasileñas: Citrovita Agro Industrial Ltda. y Cambuhy MC Industrial Ltda. (afiliada a Citrovita) (*Federal Register*, vol. 65, N° 153, 8 de agosto de 2000).

13 La investigación sobre derechos antidumping y compensatorios contra Brasil se inició el 15 de octubre de 1998.

importadores de productos de acero laminados en caliente debieron constituir una fianza o un depósito en efectivo cuando los productos ingresaran al país, fecha que en algunos casos se remontaba incluso a mediados de noviembre (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1999a). Si en fecha posterior, la Comisión de Comercio Internacional emitiera una orden estableciendo derechos antidumping y compensatorios, los depositantes perderían el derecho a recuperar las fianzas.

El 7 de junio de 1999, el Secretario de Comercio de los Estados Unidos, William M. Daley, anunció que, en virtud de acuerdos provisionales concertados con el Gobierno de Brasil, las importaciones de acero laminado en caliente de Brasil se reducirían aproximadamente 28% y que su precio reflejaría con mayor precisión los costos de producción. A cambio, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos suspendería las investigaciones relativas a los derechos antidumping y compensatorios sobre el acero laminado en caliente brasileño a más tardar el 6 de julio de 1999.¹⁴

El 7 de julio de 1999, el Departamento de Comercio concertó un acuerdo definitivo con el Gobierno del Brasil por el cual se suspendían las investigaciones pendientes sobre dumping y subvenciones con respecto a las importaciones de productos de acero del Brasil, a cambio de restricciones importantes al nivel de tales importaciones y la exigencia de que éstas se vendieran a precios de referencia significativamente mayores que los acordados previamente (un precio mínimo de 327 dólares) (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1999b). En otras palabras, el acuerdo concertado en julio de 1999 proponía un enfoque sobre los precios totalmente distinto del utilizado en el

proyecto de acuerdo de suspensión concertado en junio, según el cual se calculaba un precio mínimo sobre la base de los costos de producción y se establecía un margen de utilidades requerido por tonelada de acero. En consecuencia, el resultado de la negociación favoreció a los productores y trabajadores de los Estados Unidos.

En el acuerdo definitivo sobre derechos compensatorios no se modificó el nivel de acceso de 295 000 toneladas métricas por año de acero laminado en caliente establecido en el acuerdo inicial concertado para dirimir la causa,¹⁵ lo que representa una reducción de 150 000 toneladas métricas con respecto al máximo nivel de embarques de 1998, según el Departamento de Comercio. La participación de Brasil en las importaciones de acero laminado en caliente de los Estados Unidos es de aproximadamente 1.5%, pero mediante el acuerdo se reducirá a cerca del 1% (*America's Trade*, 1999).

iv) Determinaciones definitivas negativas relativas a los derechos antidumping y compensatorios

Caucho

El 9 de abril de 1998 la Comisión de Comercio Internacional anunció una primera etapa de investigaciones en relación con los derechos antidumping y compensatorios sobre las importaciones de ciertos tipos de emulsiones de caucho estireno butadieno de Brasil y México (*Federal Register*, vol. 63, N° 68, 9 de abril de 1998, p. 17443). El 29 de marzo de 1999, el Departamento de Comercio emitió una determinación definitiva estableciendo la venta de estos productos a menos de su justo valor, y estimó los márgenes de dumping en

14 Por precio de referencia se entiende el precio del acero laminado en caliente establecido con arreglo a la Sección IV de este Acuerdo. Los precios de referencia comprenden todos los gastos de transporte al puerto de entrada a los Estados Unidos, las tasas portuarias, los derechos, los cargos en concepto de descarga, de muelle y otros gastos incurridos en el transporte del acero al primer puerto de descarga en el mercado de los Estados Unidos que cuente con un servicio de aduanas... Acuerdo por el que se suspende la investigación sobre el acero al carbono laminado en caliente y laminado plano de Brasil, página web de la Administración de Comercio Internacional (<http://www.ita.gov>).

15 "Acuerdo por el que se suspende la investigación para imponer derechos compensatorios sobre el acero al carbono laminado en caliente y laminado plano de Brasil, en la página web de la Administración de Comercio Internacional" (<http://www.ita.gov>).

71% para una empresa brasileña (Petroflex Industria e Comercio) y 33% para una empresa mexicana (Industrias Negromex de México) (*Federal Register*, vol. 64, N° 59, 29 de marzo de 1999, pp. 14863 a 14883). A fin de dejar en suspenso esa liquidación, se instruyó al Servicio de aduanas que exigiera un depósito en efectivo igual al monto estimado en que el valor normal excedía el precio de exportación. La suspensión de la liquidación debía mantenerse en vigor hasta que la Comisión de Comercio Internacional adoptara una determinación definitiva.

Sin embargo, el 29 de abril de 1999, la Comisión adoptó una determinación definitiva negativa en la que afirmaba que, en contraposición con la conclusión del Departamento de Comercio, no existía daño importante ni amenaza de daño importante a una industria de los Estados Unidos como consecuencia de las importaciones de ciertas emulsiones de caucho estireno butadieno de Brasil y México (USITC, 1999d). Por consiguiente, se darían por terminados los procedimientos y se procedería a devolver o cancelar todas las fianzas depositadas.

La Comisión de Comercio Internacional también adoptó una determinación definitiva negativa con respecto a las solicitudes antidumping sobre el alambre varilla de acero de Trinidad y Tabago y de Venezuela.

v) Terminación de los casos de derechos antidumping y compensatorios

El 8 de julio de 1999, la Comisión de Comercio Internacional anunció que estaba iniciando una investigación y la etapa preliminar de investigaciones en materia de derechos compensatorios y antidumping para determinar si la industria petrolera de los Estados Unidos estaba sufriendo daño o retraso importantes como consecuencia de las importaciones de México y

Venezuela, entre otros países, de ciertos productos como aceites de petróleo crudos o aceites obtenidos de minerales bituminosos de calidad superior o inferior a los 25 grados API.¹⁶ Sin embargo, el 9 de agosto de 1999, el Departamento de Comercio decidió no proceder, debido al insuficiente apoyo de la industria. Dicho de otro modo, el Departamento de Comercio consideró que la oposición a las solicitudes era más fuerte que el apoyo de los productores en Estados Unidos lo que, con arreglo a la legislación vigente, es motivo suficiente para impedir la iniciación de las investigaciones (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1999c). En consecuencia, los casos fueron cerrados.

vi) Examen de modificación de las circunstancias con respecto a los derechos antidumping (exámenes de extinción)

Flores frescas cortadas. El 28 de mayo de 1999, la Administración de Comercio Internacional anunció la supresión de los derechos compensatorios impuestos sobre la importación de flores frescas cortadas de Colombia. Esta acción continuó el 8 de junio de 1999, cuando el Departamento de Comercio inició un examen de modificación de las circunstancias con respecto a los derechos antidumping y ratificó su intención de revocar una orden de establecimiento de un derecho antidumping sobre ciertas flores frescas cortadas provenientes de Colombia, con vigencia a partir del 20 de julio de 1999 (*Federal Register*, vol. 64, N° 138, 20 de julio de 1999). El Departamento de Comercio dio instrucciones al Servicio de aduanas de que pusiera fin a la suspensión de las liquidaciones y procediera a la devolución de la totalidad de los derechos antidumping que estimaba haber percibido en concepto de todas las importaciones de ciertas flores frescas cortadas de Colombia ingresadas el 1° de marzo de 1997 o después de esa fecha y que no

16 Las actuaciones de la Comisión de Comercio Internacional se iniciaron a raíz de una solicitud presentada por "Save Domestic Oil Inc." (un grupo de productores de aceite independientes y de asociaciones de productores independientes de Kansas, Oklahoma y Texas) el 29 de junio de 1999.

hubieran sido liquidadas. Además, se instruyó al Servicio de aduanas de los Estados Unidos que pagara los intereses correspondientes a dichos reembolsos, de conformidad con la sección 778 de la Ley. Del mismo modo, a partir del 1° de marzo de 1997 se revocó la causa que afectaba a Ecuador.

El 11 de junio de 1999, la Comisión de Comercio Internacional anunció que estaba procediendo a realizar exámenes quinquenales completos para determinar si la revocación de los derechos compensatorios sobre los claveles comunes de Chile y los crisantemos tipo pompom de Perú, así como de los derechos antidumping sobre los claveles comunes de Chile, las flores frescas cortadas de Ecuador y las flores frescas cortadas de México podrían dar lugar a

una continuación o reiteración de daño importante en un futuro razonablemente previsible (*Federal Register*, vol. 64, N° 112, 11 de junio de 1999). Al finalizar el examen se revocaron los derechos antidumping y compensatorios sobre Chile y México, con vigencia a partir del 1° de enero de 2000.

En 1998 se revocaron otras dos medidas de defensa comercial, a saber, los derechos compensatorios aplicados a los textiles y los productos textiles de Argentina, vigentes durante trece años, así como los aplicados a los hilados de algodón de Brasil, vigentes durante 21 años. Además, en 1999 también se revocaron los derechos compensatorios aplicados a los productos de acero con aleación de plomo, bismuto y carbono laminados en caliente del Brasil.

3. Acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones

La amenaza de establecer derechos antidumping o compensatorios a menudo ha obligado a los países a negociar acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones para evitar sanciones. Aunque en general se consideran menos perjudiciales para los países exportadores que la legislación de defensa comercial, estos acuerdos, muchas veces negociados bajo coacción, indudablemente contradicen el espíritu del libre comercio y de las normas y procedimientos multilaterales.¹⁷ Por ejemplo, la amenaza esgrimida por el Departamento de Comercio en 1996 de establecer derechos antidumping obligó a los productores de tomates de México a acordar un precio mínimo para los tomates enviados a los Estados Unidos. Este acuerdo se modificó en agosto de 1998, al

establecerse precios mínimos distintos para los meses de verano y de invierno.¹⁸ Del mismo modo, un acuerdo de suspensión negociado entre los productores de alambre varilla de acero y el Departamento de Comercio de los Estados Unidos puso fin a una investigación antidumping en febrero de 1998.

Como se ha señalado, el 7 de julio de 1999 el Departamento de Comercio concertó acuerdos definitivos con el Gobierno de Brasil y productores brasileños para suspender la investigación de dumping y subsidios en curso sobre las importaciones de acero laminado en caliente a cambio de recortes importantes del nivel de las importaciones y el requisito de que éstas se vendan a precios significativamente más elevados.

17 La reforma del Artículo XIX del GATT de 1947 –la cláusula de salvaguardia– fue una de las mayores prioridades al iniciarse la Ronda Uruguay. Los negociadores creían que al alentar la reforma de las soluciones de salvaguardia se limitaría el uso de los acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones y de las medidas antidumping. Uno de los elementos positivos de la reforma del Artículo XIX fue la eliminación gradual, a lo largo de un período de cuatro años, de los acuerdos de restricción voluntaria vigentes. También se procuró desalentar la negociación de nuevos acuerdos de este tipo fomentando una mayor transparencia mediante la posibilidad de que algunos de los dos países exportadores o un tercero presentaran una notificación a un comité sobre salvaguardias (Ostry, 1997, p. 178).

18 Véase "Fresh tomatoes from Mexico" en la página web de la Administración de Comercio Internacional (<http://www.ita.gov>).

4. Salvaguardias

En 1996 se impusieron aranceles a la importación de escobas de sorgo de escobas de México por un período de tres años, fundándose en una determinación de existencia de daños adoptada por la Comisión de Comercio Internacional.¹⁹ El 15 de enero de 1997, México solicitó el establecimiento de un panel arbitral en virtud del Capítulo 20 del TLC, afirmando que la medida adoptada por los Estados Unidos era incompatible con dicho acuerdo comercial.²⁰ En febrero de 1998, un panel arbitral del TLC determinó que las medidas adoptadas por los

Estados Unidos con arreglo a sus leyes de salvaguarda infringían las normas del Tratado porque las explicaciones incluidas en la determinación de daños de la Comisión de Comercio Internacional no eran suficientes (RCEU, 1998a). En diciembre de 1998 el arancel fue eliminado, en razón de que la industria de las escobas de sorgo de escobas de los Estados Unidos no había realizado suficientes esfuerzos para adaptarse a la competencia de las importaciones (Casa Blanca, Oficina del Secretario de Prensa, 1998).

5. El contingente arancelario para el azúcar

En el programa del azúcar de los Estados Unidos se establecen cuotas anuales para los países exportadores de ese producto.²¹ 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. Todas las exportaciones que superen la cuota asignada están sujetas a un arancel de 16 centavos por libra. Con arreglo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la mayoría de los países de América Latina y el Caribe estaban exentos del arancel de los 0.625 centavos. Brasil es el único país latinoamericano cuyas exportaciones de azúcar no están exentas del arancel. En el cuadro V.5 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 (RCEU, 1998b).

En el ejercicio económico de 1999, el volumen total de las importaciones que ingresaron a los Estados Unidos con el arancel rebajado se redujo a 1 164 937 toneladas métricas, en comparación con las 1 400 000 toneladas correspondientes al ejercicio económico de 1998. La participación de los países de América Latina y el Caribe ascendió a casi 65% (752 747 toneladas) del total de las importaciones de azúcar de Estados Unidos (RCEU, 1998b). Los países que no se vieron afectados por el nuevo contingente arancelario fueron: Haití, México, Paraguay, Saint Kitts y Nevis y Uruguay. Guyana fue el único país beneficiado por la nueva cuota.

19 Las disposiciones establecidas en la Sección 201 de la Ley de Comercio Exterior de 1974 constituyen el mecanismo utilizado por los Estados Unidos para "salvaguardar" las ramas de actividad en situación de riesgo. 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.

20 El Gobierno mexicano alegó que la conclusión que había llevado a la Comisión de Comercio Internacional a adoptar esa decisión se basaba en una definición estrecha de esa rama de actividad en los Estados Unidos pues excluía a otro tipo de escobas, como las de plástico que, según la alegación de México eran similares o competían directamente con las escobas de sorgo de escobas. En el Artículo 805 del TLC se define a una industria nacional como "el conjunto de productores del bien similar o competidor directo que opera en el territorio de una Parte".

21 El Tribunal de Cuentas de los Estados Unidos estimó que en 1998 el programa del azúcar tuvo un costo cercano a 1 800 millones de dólares para los usuarios nacionales de edulcorantes (GAO, 2000).

Cuadro V.5
CONTINGENTE ARANCELARIO DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA EL AZÚCAR

(Asignación para el ejercicio económico 1999)

País	Porcentaje de las importaciones totales de los Estados Unidos (porcentajes)	Toneladas métricas
Argentina	4.0	46 581
Barbados	0.7	7 583
Belice	1.0	11 916
Bolivia	0.7	8 666
Brasil	13.5	157 076
Colombia	2.2	25 999
Costa Rica	1.4	16 249
Ecuador	1.0	11 916
El Salvador	2.4	28 165
Guatemala	1.1	12 999
Guyana	4.5	51 997
Haití	0.6	7 258
Honduras	0.9	10 833
Jamaica	1.0	11 916
México	2.1	25 000
Nicaragua	2.0	22 749
Panamá	2.7	31 415
Paraguay	0.6	7 258
Perú	3.8	44 415
República Dominicana	16.4	190 657
Saint Kitts y Nevis	0.6	7 258
Trinidad y Tabago	0.7	7 583
Uruguay	0.6	7 258
América Latina y el Caribe	64.6	752 747

Fuente: CEPAL sobre la base de datos del Representante Comercial de los Estados Unidos.

En virtud del Capítulo 20 del TLC, el 12 de marzo de 1998 el Gobierno mexicano pidió celebrar consultas oficiales a fin de aclarar los acuerdos relativos al azúcar para incrementar la cuota de México para este producto y lograr un acceso

ilimitado al mercado estadounidense para el año 2000 (SECOFI, 1998). Sin embargo, en las asignaciones para el ejercicio económico de 1999 no se otorga a México una cuota superior a la anterior.²²

C. MEDIDAS DE DEFENSA DE LAS EXPORTACIONES

i) Disposiciones de la Sección 301²³

El 15 de mayo de 1998 el Representante de Comercio de los Estados Unidos (RCEU) acogió una solicitud presentada de conformidad con la Sección 301 por exportadores nacionales de jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF) (Corn Refiners Association, Inc.). Éstos alegaban que las políticas y prácticas del Gobierno de México con respecto al JMRF no eran razonables y debido a ellas los exportadores de los Estados Unidos no tenían oportunidades de mercado justas y equitativas.²⁴

Además de aplicar su propio sistema unilateral de comercio, en mayo de 1998 los Estados Unidos sometieron el conflicto comercial a consideración de la Organización Mundial de Comercio (OMC), tras celebrar consultas preliminares con México en junio

de 1998. Los Estados Unidos denunciaron presuntas violaciones de México a varios artículos del Acuerdo Antidumping. En noviembre de 1998, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC creó un grupo especial que en su informe de 21 de enero de 2000 determinó que las investigaciones antidumping iniciadas por México sobre las importaciones de JMRF provenientes de Estados Unidos eran incompatibles con sus obligaciones en virtud del Acuerdo Antidumping.²⁵ Basándose en el Capítulo XIX del TLC, los exportadores de los Estados Unidos también están cuestionando las medidas antidumping adoptadas por México.

ii) La Sección “Super 301”²⁶

Las disposiciones de la Sección “Super 301” de la Ley general de comercio y competitividad de 1988

22 Con arreglo a las disposiciones del TLC, el contingente arancelario actual asignado a México por los Estados Unidos, que asciende a 25 000 toneladas métricas, aumentará diez veces —a 250 000 toneladas métricas— para el 2001 y seguirá aumentando todo los años hasta el 2007. Para el 2008, los Estados Unidos eliminarán por completo las restricciones a las importaciones de azúcar de México (Kornis, 1998).

23 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 una gran variedad de restricciones muy estrictas al comercio, como el cobro de aranceles o derechos de importación.

24 En enero de 1997, la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica de México presentó una solicitud a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en la que se refería a presuntas ventas de JMRF importadas de los Estados Unidos a menos de su justo valor. En febrero, la SECOFI inició una investigación antidumping y en enero de 1998 adoptó una decisión definitiva según la cual las importaciones de JMRF de los Estados Unidos se habían vendido a menos de su justo valor y que esas importaciones amenazaban provocar a la industria azucarera mexicana daños importantes. En consecuencia, la SECOFI aplicó aranceles definitivos que oscilaban entre 55.37 y 175.50 dólares por tonelada métrica (Kornis, 1998, p. 2).

25 Sin embargo, el panel determinó que la decisión de México de aplicar medidas antidumping definitivas a las importaciones de JMRF de los Estados Unidos no estaba en consonancia con las disposiciones de algunos artículos del Acuerdo Antidumping. Véase “Overview of the state-of-play of WTO disputes” en la página web de la OMC (<http://www.omc.org>).

26 En la Sección “Super 301”, se confiere al RCEU el mandato de identificar las prácticas comerciales desleales que afectan en mayor medida a las exportaciones de los Estados Unidos y cuya eliminación resultaría en el máximo incremento de esas exportaciones.

habían caducado en 1997 pero fueron restablecidas en enero de 1999 mediante un decreto presidencial. En el último informe elaborado de conformidad con la Sección “Super 301” no figuran países de América Latina y el Caribe cuyas prácticas comerciales justifiquen la calificación de “práctica prioritaria”.

iii) Sección “Especial 301”²⁷: derechos de propiedad intelectual

La reclamación de los Estados Unidos sobre la falta de protección adecuada y eficaz de la Argentina con respecto a las patentes ha motivado la adopción de varias medidas en virtud de las disposiciones de la Sección “Especial 301”. Con arreglo a un examen especial no programado realizado en enero de 1997, en virtud de la Sección “Especial 301”, el Gobierno de los Estados Unidos anunció la suspensión del 50% de los beneficios otorgados a la Argentina conforme al Sistema Generalizado de Preferencias a partir de mayo de 1997, afirmando que en el país no existía protección para las patentes de productos farmacéuticos. Las mercancías afectadas comprendían productos químicos, algunos metales y productos metálicos y varios productos manufacturados y agrícolas.²⁸ En consecuencia, Argentina permaneció en la “lista de vigilancia prioritaria”. En el examen de 1999 realizado en virtud de las disposiciones de la Sección “Especial 301”, los Estados Unidos anunciaron que iban a

solicitar la celebración de consultas con Argentina en el marco de los procedimientos de solución de diferencias establecidos por la OMC.²⁹

En 1999, Bolivia fue incluida en la “lista de vigilancia”³⁰ pues no dio cumplimiento en el plazo fijado a lo acordado entre los gobiernos de ambos países en relación con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Brasil y Chile fueron incluidos en la “lista de vigilancia” porque los Estados Unidos determinaron que la legislación sobre patentes de esos países no cumplían con los requisitos establecidos en los ADPIC. Colombia también se ha incluido en la “lista de vigilancia” todos los años desde 1989, y tras un examen no programado realizado en 1999 se incluyó nuevamente en la categoría mencionada. Los Estados Unidos consideran que Colombia aún no ha adoptado todas las medidas necesarias contra los operadores piratas de televisión por cable y debe volver a poner en marcha un proceso de concesión de licencias para estos sistemas que actualmente se encuentra paralizado (RCEU, 2000, p. 60). Costa Rica también figura en la “lista de vigilancia”, dado que no aplica adecuadamente la ley de derechos de propiedad intelectual, pese a ser signataria de todos los principales acuerdos internacionales y convenciones en materia de marcas registradas, derechos de propiedad intelectual y protección de patentes, y haber aprobado a fines de 1999 una nueva ley de

27 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. 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.

28 Se estima que las pérdidas de ingresos de la Argentina en concepto de exportaciones fue de aproximadamente 600 millones de dólares. La industria farmacéutica de los Estados Unidos alegó que las pérdidas del sector causadas por la falta de protección a las patentes en la Argentina ascendían al mismo monto (RCEU, 1997).

29 Los Estados Unidos están considerando la posibilidad de solicitar la creación de un grupo especial de la OMC para que examine el incumplimiento por parte de la Argentina de las normas relativas a los derechos exclusivos de comercialización correspondientes a los productos farmacéuticos elegibles y sobre varios otros aspectos de la ley de patentes Argentina cuando las presuntas violaciones al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) sean recurribles ante la OMC (RCEU, 2000, p. 6).

30 En los exámenes realizados con arreglo a la Sección Especial 301, la categoría de “lista de vigilancia” está inmediatamente por debajo de la “lista de vigilancia prioritaria”. En 1998 se incluyeron en la “lista de vigilancia” a ocho países de América Latina y el Caribe.

patentes que cumple con las disposiciones establecidas por la OMC.

Los Estados Unidos anunciaron que en 1998 la República Dominicana había pasado a la "lista de vigilancia prioritaria", porque consideraban sus leyes no estaban en consonancia con el ADPIC. En 1999 se lo ha vuelto a incluir por la falta de congruencia de sus leyes con el ADPIC y la insuficiente aplicación de las disposiciones relativas a la piratería y falsificación, especialmente en materia de productos farmacéuticos (RCEU, 2000, p. 70). En cambio, en mayo de 1998, Ecuador aprobó una ley integral que mejoraba enormemente la base jurídica para la protección de los derechos de propiedad intelectual y establecía el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI). Si bien Ecuador pasó de la "lista de vigilancia prioritaria" a la "lista de vigilancia", los Estados Unidos aún no están satisfechos con el funcionamiento del sistema jurídico de aquel país (RCEU, 2000, p. 74). En 1999 el RCEU elevó a Guatemala a la "lista de vigilancia prioritaria", alegando que no había protegido adecuadamente los derechos de propiedad intelectual ni hecho cumplir la legislación pertinente. Se instó al Gobierno de Guatemala a que aplicara las leyes de manera de cumplir con las normas relativas al ADPIC a más tardar el 1° de enero de 2000. En 1998, Honduras fue incluida en la "lista de vigilancia" a raíz de los desacuerdos sobre la protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual. El RCEU suspendió parte de los beneficios otorgados a Honduras en el marco del SGP y de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe en razón de los problemas surgidos con una supuesta piratería en las transmisiones de televisión entre el 20 de abril y el 30 de junio de 1998.

En 1998 Jamaica también fue incluida en la "lista de vigilancia", dado que el RCEU consideró que había sido muy lenta en la aprobación de leyes emanadas de un acuerdo bilateral con los Estados Unidos sobre los derechos de propiedad intelectual. Hasta México fue incluido en esta lista como

resultado del examen anual realizado en 1999 con arreglo a la Sección "Especial 301", debido a problemas que estarían relacionados con el cumplimiento de la legislación sobre protección de los derechos de propiedad intelectual de las empresas estadounidenses.

A raíz de la firma de un amplio memorando de entendimiento entre los Estados Unidos y el Gobierno del Paraguay en noviembre de 1998, el Gobierno estadounidense revocó la calificación de Paraguay como "país extranjero prioritario" y puso fin a la investigación que realizaba con arreglo a la Sección 301. En el memorando, Paraguay se comprometía a reforzar la protección a los derechos de propiedad intelectual en sus fronteras y a facilitar la formación de causas penales por violaciones a esos derechos. Los Estados Unidos sostienen que si bien la aplicación del memorando de entendimiento es despareja, se han logrado algunos avances muy importantes (RCEU, 2000, p. 324).

Perú ha estado incluida en la "lista de vigilancia" desde 1992. Sin embargo, según la industria farmacéutica estadounidense, el Tribunal de Apelaciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) no ha aplicado sanciones en forma efectiva. En consecuencia, en abril de 1999 el RCEU incluyó a Perú en la "lista de vigilancia prioritaria".

En 1999 también se incluyó a Uruguay en la "lista de vigilancia". Los Estados Unidos habían instado al Gobierno uruguayo a que modificara el proyecto de ley de patentes y acelerara las medidas dirigidas a cumplir con las normas del ADPIC, ya que la ley de propiedad intelectual uruguaya no protege el software como lo establecen las normas mencionadas. Asimismo, el proyecto de ley de patentes tampoco incluye disposiciones de protección de las patentes en trámite y de los resultados de pruebas y establece un régimen obligatorio de concesión de licencias demasiado amplio. En el caso de Venezuela preocupa

especialmente a los Estados Unidos la posible copia generalizada de marcas registradas bien conocidas, de vídeos, de señales satelitales y de otros rubros protegidos. El país ha estado incluido en la "lista de vigilancia" establecida en virtud de la Sección "Especial 301" desde 1989. En mayo de 1998 comenzó a funcionar una nueva oficina gubernamental denominada Servicio Autónomo de Propiedad Intelectual (SAPI), encargada de abordar el problema de la piratería de las marcas registradas, y se amplió el mandato de la unidad especial de la

policía (COMANPI) dedicada a combatir la piratería. Sin embargo, los Estados Unidos están preocupados porque consideran que ninguno de estos organismos tiene los recursos suficientes para hacer cumplir en forma adecuada los derechos de propiedad intelectual de los Estados Unidos. Por otra parte, el RCEU alega que los tribunales venezolanos han resultado un ámbito poco confiable para tramitar las reclamaciones relacionadas con violaciones a los derechos de la propiedad intelectual (RCEU, 2000, p. 420).

D. NORMAS Y REGLAMENTACIONES

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. A menudo hay cierta incoherencia entre las reglamentaciones de distintas jurisdicciones.³¹ El tipo de normas que afectan en mayor medida las exportaciones de América Latina y el Caribe tienen que ver, cada vez más, con medidas

de protección a los consumidores y el medio ambiente. Los casos que se mencionan a continuación sólo dan cuenta de una pequeña parte de los miles de requisitos técnicos y reglamentarios que, aun involuntariamente, obstaculizan el acceso al mercado de los Estados Unidos.

1. Reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias³²

Acceder al mercado de los Estados Unidos puede ser un proceso complejo, caro y prolongado, aunque compensador. Los exportadores de productos agrícolas deben financiar todos los gastos del

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) en concepto de investigación y aprobación de las mercancías en cuestión.

31 En 1995, Canadá estimó que se necesitaban más de 44 000 autoridades federales, estatales y locales para aplicar 89 000 normas a los productos en sus respectivas jurisdicciones (Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional, 1996, p. 11).

32 Una vez que el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos 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.

Aguacates

Desde 1914 se venían aplicando fuertes restricciones a las importaciones de aguacates de México,³³ hasta que, el 31 de enero de 1997, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos 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 Haas producidos en Michoacán, sujeta a la aplicación de un enfoque sistemático (*system approach*). Mediante la nueva reglamentación se permite importar aguacates frescos de la variedad Haas 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, N° 24,

febrero de 1997, p. 5293). El plan de importaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos comprende nueve salvaguardias específicas para evitar el ingreso al país de plagas exóticas, entre las que cabe mencionar las inspecciones en las plantas de empaque y en los puertos de arribo, una distribución limitada y la existencia de servicios permanentes sobre el terreno. Además, los aguacates deben transportarse en contenedores precintados, bajo caución aduanera, en cuyos rótulos se especifique claramente que están destinados a la región nororiental, y cada aguacate debe tener una etiqueta que permita identificar su lugar de origen en México.

Frutas

Existen barreras sanitarias que afectan a la mayoría de las frutas y legumbres, y en gran parte de los casos, la necesidad de contar con una licencia de importación constituye un obstáculo adicional. 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. Las manzanas son una de las principales frutas que Brasil exporta a los Estados Unidos, pero su ingreso está limitado a los puertos del Atlántico Norte. Los mangos deben someterse a un tratamiento de inmersión en agua caliente y contar con un certificado que incluya el texto siguiente: "USDA-APHIS treatment with hot water". Finalmente, todos estos productos deben tener documentación específica certificada por el representante del Servicio de Inspección de la Salud Animal y Vegetal (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos en Brasil.

La Dirección de alimentación y fármacos (FDA) prohibió la importación a los Estados Unidos de frambuesas de Guatemala entre el 15 de marzo y el 15 de agosto de 1998, porque, según se sostenía, causaban una dolencia intestinal provocada por el parásito ciclospora. En mayo de 1997, Guatemala había interrumpido voluntariamente las exportaciones de esta fruta tras un brote de enfermedad por ciclospora ocurrido en los Estados Unidos. Desde entonces, según el Centro para el Control de Enfermedades de los Estados Unidos, no se han tratado o denunciado brotes o casos clínicos de la enfermedad, gracias a la aplicación del programa de inspección denominado Plan Modelo de Excelencia. En 1999, las frambuesas guatemaltecas se vendían nuevamente en el mercado de los Estados Unidos, después de dos años de prohibición de las importaciones (Embajada de Guatemala en los Estados Unidos, 1999).

33 La 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 los cultivos del país.

Reglamentaciones para la importación de carnes³⁴

A partir del 15 de noviembre de 1995 y del 25 de agosto de 1997, respectivamente, Uruguay (*Federal Register*, vol. 60, N° 211, noviembre de 1995, p. 55441) y Argentina (*Federal Register*, vol. 62, N° 94, junio de 1997, p. 34385) reunieron los requisitos necesarios para exportar carne vacuna a los Estados Unidos. Antes de 1995, todos los países de América del Sur estaban sujetos a restricciones a las importaciones en razón de los brotes de fiebre aftosa en el ganado vacuno, que no representa riesgo alguno para las personas pero puede infectar el ganado. Actualmente, los Estados Unidos han impuesto a Argentina y Uruguay una cuota de importación de 20 000 toneladas métricas. En lo que va de este año, se estima que las importaciones de los Estados Unidos de carne bovina fresca, enfriada o congelada de Uruguay ascienden a 12 268 toneladas métricas, mientras que las de la Argentina ascienden a 15 446 toneladas métricas. En septiembre de 1997 Argentina comenzó a exportar carne para manufactura (apta para la molienda).

En consonancia con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ha adoptado una política por la que

se reconocen regiones y niveles de riesgo en esas regiones (regionalización). Mediante esta política, 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 conjunto no haya sido declarado libre de la enfermedad (*Federal Register*, vol. 62, N° 208, octubre de 1997, p. 56027). La reglamentación propuesta por el APHIS sobre la regionalización describe seis categorías, clasificadas conforme a un nivel de riesgo ascendente. Las condiciones o restricciones de importación pueden variar en función del nivel de riesgo o la región de origen del producto o el animal vivo (*Federal Register*, vol. 61, N° 76, 18 de abril de 1996, pp. 16977 a 17105).

La importación de productos cárnicos cocidos a los Estados Unidos también está sujeta a un largo proceso de inspección. Cada una de las plantas procesadoras debe demostrar a los inspectores del APHIS que la cocción de los productos cárnicos se realiza de forma tal que la temperatura mínima en el núcleo sea suficiente para eliminar el riesgo de enfermedades. El proceso es oneroso y tarda varios meses.

2. Normativa de comercialización

Con arreglo a la Sección 8e de la Ley de Acuerdo sobre la Comercialización Agrícola, el Secretario de Agricultura puede promulgar reglamentaciones sobre la clasificación, tamaño, calidad o grado de madurez de ciertas mercancías mediante las normativas nacionales de comercialización. Estos

requisitos también pueden aplicarse a las mercancías importadas equivalentes. Los productos sujetos a las normativas nacionales de comercialización comprenden a los aguacates, los dátiles (salvo los que se destinen a su procesamiento), las avellanas, los pomelos, las uvas frescas, los kiwis, las limas, las

34 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, seguida de otras inspecciones realizadas tanto por el Servicio de Inspección de Seguridad de los Alimentos (FSIS) como por el APHIS. La empresa que solicita la inspección debe sufragar los gastos correspondientes.

aceitunas (y otras aceitunas de tipo español), las cebollas, las ciruelas, las pasas, los tomates y las nueces (USDA, 1996).³⁵

El 5 de enero de 1998 el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos publicó una nueva reglamentación para mejorar la calidad de los tomates vendidos en el mercado de los Estados Unidos, aumentando 1/32 de pulgada el tamaño mínimo de tres tipos de tomates. Estas directrices

también se aplicaban a los productores de tomates extranjeros. Los funcionarios mexicanos se quejaron de que los Estados Unidos no habían dado el preaviso necesario con respecto a los cambios, en tanto los productores mexicanos estaban molestos por las repercusiones sobre las ventas que tendrían los nuevos costos, como la compra de nuevas cintas de calibración cuyo precio oscila entre los 450 y los 19 000 dólares.

3. Ley de protección de los mamíferos marinos

El embargo del atún

Los Estados Unidos impusieron un embargo del atún de aleta amarilla a todos los países que pescan en el Pacífico oriental tropical, que se extiende 700 millas mar adentro, desde México y Venezuela hasta el norte de Chile. El embargo se estableció de conformidad con la Ley de protección de los mamíferos marinos promulgada por los Estados Unidos en 1972 y la Ley Internacional para la Conservación de Delfines aprobada en 1992. Tal legislación prohibió el uso de los métodos de pesca de atún que consisten en lanzar redes de cerco de jareta en los cardúmenes de delfines para atrapar a los atunes que a menudo nadan por debajo. Sin embargo, esta legislación sólo se aplicaba a las flotas que pescaban en el Pacífico oriental tropical, donde la presencia de la flota atunera de los Estados Unidos es mínima.

En 1994, los Estados Unidos firmaron el acuerdo internacional de La Jolla con los gobiernos miembros de la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT). En el marco del acuerdo se aprobó el Programa internacional para la conservación de los

delfines y se adoptaron medidas estrictas para reducir la mortalidad de los delfines en el Pacífico oriental tropical.³⁶ En octubre de 1995, los miembros de la Comisión, conjuntamente con grupos ecológicos importantes, firmaron la Declaración de Panamá con el objeto de fortalecer el Programa internacional para la conservación de los delfines y reducir a menos de 5 000 el número de delfines muertos por los buques atuneros del Pacífico oriental tropical. Mediante el acuerdo se procuró lograr la obligatoriedad de la protección de las especies marinas en esa zona del Pacífico, a cambio de modificaciones en la ley estadounidense, incluida una nueva definición de la pesca de atún "sin peligro para los delfines" (*dolphin-safe*) (Congreso de los Estados Unidos, 1997).

Como resultado de la Declaración de Panamá, se produjo en el Congreso de los Estados Unidos un debate con el objeto de modificar la Ley de protección de los mamíferos marinos y compatibilizar la legislación estadounidense con el Programa internacional para la conservación de los

35 Véase también "Fruits and Vegetable Programs, Rulemaking" en la página web del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos: <http://www.usda.gov>.

36 Sin embargo, la Ley Internacional para la Conservación de los Delfines y el acuerdo de La Jolla no son totalmente compatibles ya que los países que cumplen estrictamente con el acuerdo igualmente tienen totalmente prohibido exportar atún a los Estados Unidos pese al éxito innegable del programa en la reducción de la mortalidad de los delfines a menos de 5 000 por año (GATT, 1994a).

delfines. El 30 de junio de 1997, los legisladores negociaron una solución de transacción por la que se eliminaba el embargo a las importaciones de atún impuesto por los Estados Unidos pero se mantenía la definición vigente de pesca de atún "sin peligro para los delfines" con fines de etiquetado al menos hasta marzo de 1999. Se prevé que entre julio de 2001 y diciembre de 2002 se publicará un estudio exhaustivo sobre los efectos de la persecución en la población de delfines, junto con métodos alternativos de pesca del atún, lo que se espera dé claros indicios de las posibilidades de formular una nueva definición para la etiqueta que identifica al atún capturado en condiciones "sin peligro para los delfines".

El 21 de mayo de 1998, los Estados Unidos y siete países de América Latina firmaron el Programa internacional para la conservación de los delfines, lo que constituye la base para la eliminación del embargo comercial del atún impuesto por los Estados Unidos a los países que sean partes en el acuerdo. El 15 de febrero de 1999, Ecuador, México, Panamá y

los Estados Unidos aprobaron y ratificaron plenamente el acuerdo internacional.

El 14 de abril de 1999 el Departamento de Comercio anunció que los Estados Unidos adoptarían una nueva norma para las etiquetas destinadas al atún capturado en condiciones "sin riesgo para los delfines" en el Pacífico oriental tropical utilizando la técnica descrita al principio de esta sección. Con arreglo al Programa internacional para la conservación de los delfines, las nuevas normas de seguridad para los delfines permiten utilizar la etiqueta "sin riesgo para los delfines" por más que haya sido capturado en presencia de estos mamíferos, siempre y cuando no se haya matado o herido gravemente a ningún delfín. Anteriormente, sólo el atún capturado en ausencia de delfines cumplía con las condiciones exigidas para el uso de la etiqueta "sin riesgo para los delfines" en los productos importados a los Estados Unidos (NOAA, 1999).

El embargo de camarones³⁷

Entre el 1º de mayo y el 2 de julio de 1999 el Departamento de Estado de los Estados Unidos certificó que Panamá, Costa Rica, Guyana y Suriname cumplían con los requisitos establecidos en la Sección 609 de la Ley General 101-162, con lo cual autorizó a dichos países a seguir exportando camarones a los Estados Unidos (Departamento de Estado de los Estados Unidos, 1999). La restricción había comenzado a regir el 29 de diciembre de 1995, cuando el Tribunal de Comercio Internacional de los Estados Unidos impuso un embargo, vigente a partir del 1º de mayo de 1996, a todas las importaciones de camarones de los países que no exigían el uso de

dispositivos de exclusión de tortugas (DET) a los buques camaroneros (véase CEPAL, 1999a, pp. 168 a 177). Sólo quedan exceptuados de la medida los países que cuenten con una certificación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos en la que se indique que tienen un programa comparable de protección de las tortugas marinas para las operaciones de pesca comercial o que la zona de pesca del país de que se trate no plantea riesgos para esas especies (OMC, 1996, Estados Unidos, 1996).

En febrero de 1998, un grupo especial de la OMC dictaminó que los Estados Unidos habían

37 En la Sección 609 de la Ley General (P.L.) 101-162 de los Estados Unidos se prohíbe la importación de camarones 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 constituyan 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 camaroneros 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 (véase Larach, 1999).

incurrido en una violación de sus obligaciones dimanantes de las normas comerciales internacionales al imponer un embargo sobre los camarones silvestres capturados sin dispositivos que permitan escapar de las redes a las tortugas marinas en peligro. En marzo de 1998, la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos apeló el dictamen de la OMC (RCEU, 1998c), pero en una reunión del grupo especial celebrada en abril de 1998, la apelación fue rechazada.³⁸

El 1º de mayo de 1998, el Departamento de Estado de los Estados Unidos certificaba que 39 países cumplían con las normas para evitar que las tortugas marinas se ahogaran accidentalmente en las redes de arrastre para camarones. Entre los países certificados figuraban Belice, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, Suriname y Trinidad y Tabago. Argentina, Chile y Uruguay sólo tienen

pesquerías de camarones en zonas de aguas frías donde el riesgo de capturar tortugas marinas es mínimo (Departamento de Estado de los Estados Unidos, 1998).

El Gobierno de los Estados Unidos, que había certificado a Brasil, Venezuela y Bahamas en 1997, luego prohibió a esos países vender camarones en el mercado estadounidense después que los funcionarios pertinentes determinaran que no estaban haciendo cumplir sus propias leyes de protección de las tortugas marinas. Sin embargo, el Tribunal Federal de Apelaciones de los Estados Unidos aprobó una exención, vigente a partir del 19 de agosto de 1998 y sujeta a verificación semestral, por la que se autorizan las exportaciones de camarones de países no certificados que demuestren que utilizan dispositivos de exclusión de tortugas (DET) para sus operaciones de pesca comercial (Embajada de Brasil en los Estados Unidos, 1998).³⁹

E. SUBVENCIONES 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 el 4 de 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.

38 Véase la página web de la OMC (<http://www.wto.org>).

39 Brasil es el único país latinoamericano que ha exportado camarones de conformidad con la certificación individual de los envíos. Hasta el 27 de abril del 2000, Estados Unidos había certificado que 9 países latinoamericanos cumplían con el programa de conservación de las tortugas marinas, que exige a los buques camaroneros comerciales utilizar dispositivos de exclusión de tortugas (DET): Belice, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua y Panamá. Se certificó que 25 naciones tenían ambientes marinos que no planteaban peligros. Entre ellas figuraban las Bahamas, Haití, Jamaica, Perú y la República Dominicana. Las importaciones de camarones de todas las demás naciones serán prohibidas a menos que se cosechen mediante acuicultura, en aguas frías o gracias a una técnica especializada que no amenaza a las tortugas marinas (Departamento de Estado de los Estados Unidos, 2000).

1. Programa de fomento de las exportaciones

El programa de fomento de las exportaciones, aprobado en 1985 para enfrentar supuestas prácticas comerciales desleales de otros países, se creó durante un período de acumulación de grandes existencias de cereales y de bajos precios mundiales para ayudar a los productores, procesadores y exportadores de insumos agrícolas estadounidenses a competir en los mercados externos. Recientemente, el programa se amplió, no sólo con el objeto de contrarrestar medidas concretas de competencia sino para promover las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos en general (GAO, 1997). En virtud de este programa, los exportadores de los Estados Unidos perciben subvenciones cuando venden productos en determinados países, definidos como aquellos en los que las ventas de los Estados Unidos han sido nulas o se han visto desplazadas, reducidas o amenazadas por la competencia de otras exportaciones subvencionadas. Cada tres meses, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos asigna los volúmenes y determina los mercados de destino de los productos agrícolas de ese país que recibirán bonificaciones.

En 1996 el programa se prorrogó hasta el año 2002. Según la nueva Ley agraria, el gasto total del programa de fomento a las exportaciones será de 579 millones de dólares en el 2000 y de 478 millones de dólares en el 2001 y el 2002, lo que representa el gasto máximo permitido por la OMC. Un ejemplo de una medida adoptada con arreglo a este programa fue la subvención otorgada a una empresa estadounidense para exportar pollos congelados a países del Oriente Medio, que afectó las exportaciones brasileñas a ese mercado.

Originalmente, las mercancías con derecho a las subvenciones del programa de fomento a las exportaciones eran el trigo, la harina de trigo, la semolina, los pollos congelados, el cerdo congelado, la cebada, la cebada cervecera y los aceites vegetales. En la actualidad, el programa básicamente ofrece subvenciones a las mismas mercancías, aunque se han eliminado la semolina y el cerdo congelado y se han agregado el arroz y los huevos frescos. El programa también ha ampliado su alcance y presta asistencia a programas similares de exportación de productos lácteos, junto con aceites de girasol y de semillas de algodón.⁴⁰

2. Programa de incentivos a las exportaciones de productos lácteos

El programa de incentivos a las exportaciones de productos lácteos tiene por objeto asegurar que los productos lácteos de los Estados Unidos puedan competir en mejores condiciones con los de otros países que subvencionan su producción láctea. En virtud de este programa, se otorgan bonificaciones en efectivo, calculadas multiplicando la bonificación establecida por la cantidad neta de la mercancía de

exportación, lo que les permite a los exportadores de productos lácteos de los Estados Unidos vender sus productos a un precio inferior al costo. Las mercancías a las que el programa otorga derecho a bonificación son: leche en polvo, grasa anhidra de leche, queso cheddar, mozzarella, queso Gouda, queso feta, crema y quesos estadounidenses procesados.

40 Muchos países se han quejado de que el programa de fomento a las exportaciones perjudicaba su participación en los mercados extranjeros. Sin embargo, en un informe sobre de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos publicado en septiembre de 1997, el Tribunal de Cuentas (General Accounting Office – GAO) de ese país afirmaba que el efecto global del programa era mínimo porque no había incrementado significativamente la participación de los Estados Unidos en los mercados de exportación, ya que los avances logrados gracias a la reducción de precios a menudo se veían contrarrestados por la pérdida de ventas de los Estados Unidos en otros mercados para los cuales no existían subvenciones.

En virtud de la nueva Ley agraria, este programa eliminará gradualmente el sostenimiento de los precios de los productos lácteos en los próximos tres años, que a continuación se reemplazará por un

programa de préstamos con posibilidad de recurso. Además, se financiará la totalidad del programa de incentivos hasta los niveles máximos permitidos por la OMC.

3. Programas de garantías de créditos de exportación

Los programas de garantías de créditos de exportación son los programas más importantes de promoción de las exportaciones estadounidenses de la Corporación de Crédito para Productos Básicos (CCC). Tienen por objeto aumentar las exportaciones de los Estados Unidos a los países donde se necesitan créditos para financiar las compras y donde las instituciones financieras privadas no proporcionan los fondos sin la garantía de la CCC. Los programas garantizan los pagos de bancos extranjeros aprobados, realizados generalmente a instituciones financieras de los Estados Unidos que otorgan créditos para financiar las importaciones agrícolas estadounidenses. Habitualmente la CCC asegura hasta el 98% del capital y una parte de los intereses.

Existen dos programas de garantías de créditos de exportación. En primer lugar, el programa GSM-102 ayuda a los compradores del exterior a comprar los productos agrícolas de los exportadores estadounidenses privados, proporcionando una cobertura para financiar la venta con garantías de reembolso de 90 días a tres años. En segundo lugar, 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. Las exportaciones que se realizan con el apoyo del programa GSM-103 distorsionan el comercio, pues las condiciones del crédito son más favorables que la de los créditos comerciales.

Para cada ejercicio económico, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos asigna aproximadamente 5 000 millones de dólares al GSM-102 y 500 millones de dólares al GSM-103. En

el ejercicio económico de 1998 se asignaron 5 800 millones de dólares al GSM-102, de los cuales los exportadores utilizaron 4 000 millones de dólares. En comparación, en 1997 se asignaron 4 000 millones de dólares, mientras que las solicitudes de los exportadores ascendieron a 2 800 millones de dólares de esa asignación. En el ejercicio económico de 1998 se asignaron al GSM-103 310 millones de dólares, de los cuales los exportadores utilizaron 56 millones. En comparación, la asignación correspondiente a 1997 fue de 373 millones de dólares y las solicitudes de los exportadores ascendieron a 62.8 millones de esa asignación. En consecuencia, la generosidad de estas subvenciones genera situaciones desfavorables para los productores agrícolas latinoamericanos, que no pueden competir con los bajos precios y la facilidad de acceso al crédito que puede ofrecerse a los exportadores de los Estados Unidos.

Entre las mercancías que tienen derecho a los beneficios de estos programas, cabe mencionar a las siguientes: cebada cervecera, algodón, productos lácteos, cereales forrajeros para piensos, frutas frescas, semillas oleaginosas, aceites vegetales, carnes (enfriadas o congeladas), semillas para siembra, patatas, maní, pollos, arroz, ganado, trigo, productos de madera, almendras y productos derivados del 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 limitados, como el trigo y el ganado de cría.

4. Programa de garantías de crédito a los proveedores

El programa de garantías de crédito a los proveedores (SCPG), que entró en vigor el 30 de agosto 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 Corporación de Crédito para Productos Básicos (CCC).

En virtud de este programa, la CCC garantiza una parte de los pagos adeudados por los importadores con financiamiento de corto plazo de hasta 180 días. 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 que en el programa GSM-102 (actualmente, el 50%) (USDA, 1997). Además, en el marco de este programa, la CCC garantiza las obligaciones del importador más que el reembolso de los créditos otorgados a los bancos extranjeros en virtud del programa GSM-102.

Las mercancías que pueden acogerse a este programa comprenden ciertos productos agrícolas de los Estados Unidos, muy especialmente productos de alto valor (productos procesados y productos de valor agregado) –como el vino, la remolacha enfriada y las comidas preparadas congeladas– exportados a un número limitado de países.

5. Programa de garantías de crédito para infraestructura

El programa de garantías de crédito para infraestructura fue autorizado nuevamente por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos en 1995 como subdivisión de la CCC con el fin de proporcionar garantías de pago que contribuyan al financiamiento de los bienes y servicios exportados por los Estados Unidos. Su administración está a cargo del Servicio Exterior de Agricultura de los Estados Unidos y es parte de los programas GSM-102 y GSM-103. Tiene por objeto establecer

infraestructura relacionada con la agricultura en los mercados emergentes y aumentar las ventas a los mercados que, al no contar con instalaciones adecuadas para el almacenamiento, procesamiento o manipulación, puedan restringir la demanda. En el ejercicio económico de 1998 los Estados Unidos asignaron 155 millones de dólares a los mercados emergentes de todo el mundo y para el ejercicio económico de 1999 la cifra fue de 190 millones de dólares.

6. Programa de acceso a los mercados

El programa de acceso a los mercados, conocido como programa de promoción de los mercados hasta abril de 1996, se inició en 1990 para financiar las actividades de promoción, investigación de mercado, asistencia técnica y servicios de comercio a los productos agrícolas de los Estados Unidos. Los fondos del programa provienen de la CCC y se utilizan para otorgar reembolsos parciales a los participantes del programa que llevan a cabo

proyectos de desarrollo de mercados exteriores en determinados países para productos que reúnen las condiciones requeridas. En abril de 1996 se estableció un límite máximo para los gastos de 90 millones de dólares anuales hasta el año 2002 y se realizaron reformas para limitar la participación en el programa a las empresas pequeñas, las cooperativas de propiedad de agricultores y los grupos de estos productores.

Una parte del programa de acceso a los mercados es el programa de incentivos a las exportaciones, cuyo objeto es ayudar a las pequeñas entidades comerciales y cooperativas de los Estados Unidos a

promover sus productos mediante la publicidad, los seminarios, las ferias comerciales y las demostraciones.

7. Programa de desarrollo de los mercados externos

El programa de desarrollo de los mercados externos, también conocido como el programa Cooperación (Cooperator program), ha procurado durante más de 40 años desarrollar, mantener y ampliar los mercados de exportación a largo plazo para los productos agrícolas de los Estados Unidos. El programa facilita las asociaciones con instituciones de cooperación sin fines de lucro y con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, que aúnan sus recursos financieros y técnicos para desarrollar mercados de exportación. Este programa ha brindado considerable apoyo al crecimiento de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos, al

financiar actividades de desarrollo de mercados en más de 100 países (USDA, 1997). Los proyectos del programa consisten en la realización de actividades de investigación de mercado, servicios al comercio y asistencia técnica, según las condiciones de cada mercado. En 1999, las instituciones de cooperación y el sector privado contribuyeron con recursos importantes, que ascendieron al 110% de los 33.5 millones de dólares aportados por el Servicio Exterior de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, 1998a).

8. Programa de mercados emergentes

El programa de mercados emergentes, autorizado inicialmente por la Ley de alimentos, agricultura, conservación y comercio de 1990 y modificado por la Ley federal de mejoramiento y reforma de la agricultura (FAIR Act) de 1996, promueve las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos a los mercados definidos como emergentes, proporcionando asistencia técnica y conocimientos agrícolas especializados. Su objetivo es la búsqueda de mercados de bajos ingresos con economías dinámicas que ofrecen buenas posibilidades para el crecimiento de las exportaciones de los Estados Unidos. La Ley autoriza un gasto de 10 millones de

dólares anuales, durante siete años, utilizando fondos de la Corporación de Crédito para Productos Básicos (CCC) (USDA, 1998b). Las actividades del programa comprenden: las evaluaciones del sector agrícola y de las empresas conjuntas, los sistemas de información sobre los mercados, el desarrollo del intercambio de mercancías, los asesores residentes en materia de políticas, la capacitación en materia de importaciones, créditos y operaciones bancarias relacionados con la agricultura, la planificación comercial, la administración de explotaciones y del comercio agrícolas y la capacitación sanitaria y fitosanitaria.

9. Préstamos de la Oficina de Servicios Agrícolas

La Oficina de Servicios Agrícolas (FSA) del Departamento de Agricultura 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 cierto carácter de subvención o de refuerzo de crédito para el prestatario. Las tasas de interés de los créditos

otorgados directamente por la FSA son más bajas que las de los prestamistas comerciales. Originalmente, estos programas de préstamos con tasas de interés bajas se autorizaron para mitigar los problemas graves de liquidez o rentabilidad, pero hoy día se han convertido en un aspecto permanente de los programas federales de crédito agrícola. 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, aunque las tasas de interés reducidas especiales se han utilizado ampliamente en los programas de créditos directos.

TERCERA PARTE:

**LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

Capítulo VI

LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN RECIENTE

A. INTRODUCCIÓN

A partir de mediados de los años ochenta, los gobiernos de América Latina y el Caribe decidieron otorgar un papel estratégico a los mercados de la región para la inserción internacional de sus economías y lograron así imprimir una orientación más coherente a la integración económica en el ámbito subregional. El dinamismo subsecuente de las transacciones intrarregionales de comercio e inversiones sorprendió a los analistas, que no se habían percatado de dos cambios importantes con relación a las experiencias de integración de los años sesenta. Primero, en un gran número de países de la región, el desarrollo empresarial e institucional derivado de las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones permitió que el comercio intrarregional se diversificara y atendiera las demandas de bienes importados de los países miembros. Segundo, los programas de estabilización y de ajuste fiscal impuestos por la crisis de la deuda externa y por la creciente interdependencia entre los países y mercados determinaron la apertura generalizada de las economías, lo que a su vez facilitó la apertura negociada en el ámbito regional.

Sin embargo, la crisis financiera de los años 1998 y 1999 dejó de manifiesto la vulnerabilidad estructural externa de las economías latinoame-

ricanas y caribeñas, así como la ausencia de mecanismos regionales para impedir que las medidas adoptadas por cada país para ajustar su economía a las nuevas condiciones internacionales incidieran desfavorablemente sobre los socios cercanos.¹ En efecto, el intercambio entre los países de América del Sur vinculados por esquemas de integración sufrió un estancamiento en el último semestre de 1998, y un notorio retroceso en el primer trimestre de 1999. Posteriormente el intercambio experimentó una recuperación, con un alza más pronunciada en los trimestres segundo y tercero de 2000, aunque todavía no se habían alcanzado los niveles absolutos y relativos de antes de la crisis.

El interés por relanzar el proceso de integración regional estuvo claramente presente en los encuentros presidenciales de los esquemas subregionales, y se constituyó en el tema básico de la Reunión de Presidentes de América del Sur, convocada por el Presidente de Brasil y realizada en Brasilia entre el 31 de agosto y el 1o de septiembre de 2000. En ella, los presidentes de los países miembros del Mercosur y de la Comunidad Andina suscribieron el compromiso de completar una zona de libre comercio entre los dos esquemas antes de enero de 2002 (véase el recuadro VI.1). Cabe

¹ Agosin (2000) propone fortalecer la cooperación financiera regional, como una línea de defensa contra las crisis financieras ocasionadas por las fugas de capital y para contribuir a evitar la propagación por contagio de las crisis dentro de la región.

Recuadro VI.1

**REUNIÓN DE PRESIDENTES DE AMÉRICA DEL SUR
BRASILIA, 31 DE AGOSTO-1º DE SEPTIEMBRE DE 2000**

Invitados por el Presidente de Brasil, se reunieron en un encuentro cumbre los presidentes de todos los países sudamericanos, más los de Guyana y Suriname, con el objeto declarado de “seguir apoyando, en América del Sur, la configuración de un área singular de democracia, paz, cooperación solidaria, integración y desarrollo económico y social compartido”. Su realización se justificó en la convicción de que la contigüidad geográfica y la comunidad de valores conducen a la necesidad de encarar oportunidades y desafíos específicos, en complemento a su tratamiento en otros foros regionales e internacionales.

En el Comunicado emitido al final de la reunión, los presidentes identificaron una serie de dimensiones cuyo tratamiento podrá beneficiarse con un enfoque específico de cooperación sudamericana: democracia; comercio; infraestructura de integración; drogas ilícitas y delitos conexos; información; conocimiento y tecnología. Señalaron que los desafíos comunes de la globalización se podrán enfrentar mejor en la medida en que la región profundizara en el tratamiento de los grandes asuntos de la agenda económica y social internacional y continuara actuando coordinada y solidariamente en ello.

Los Jefes de Estado del Mercosur y de la Comunidad Andina se comprometieron a iniciar negociaciones para establecer, antes de enero de 2002, una zona de libre comercio entre ambos conjuntos de integración, que constituiría la base angular de un espacio económico-comercial ampliado en América del Sur, en el cual participarían también Chile, Guyana y Suriname. Con respecto a la formación del ALCA, destacaron que ésta debe fundarse también en la consolidación de los procesos subregionales, y se comprometieron a intensificar la coordinación de las posiciones negociadoras de los países sudamericanos.

Los presidentes consideraron prioritarias la identificación y construcción en común de obras de infraestructura de interés bilateral y regional, y en este contexto tomaron nota con especial satisfacción del Plan de Acción para la integración de la infraestructura regional de América del Sur elaborado por el BID con el aporte financiero de la Corporación Andina de Fomento (CAF). La propuesta del Plan de Acción, anexa al Comunicado, tiene dos componentes: i) el marco programático del Plan; y ii) los mecanismos para la puesta en marcha y seguimiento del Plan. En el marco programático se sostiene que la infraestructura para la integración no podrá reducirse al transporte, la energía y las telecomunicaciones, ya que debe contemplar también la interrelación con la infraestructura social, la ambiental y la vinculada a las tecnologías de la información. Asimismo, deberá ponerse el mayor énfasis posible en los aspectos reguladores e institucionales, que muy frecuentemente impiden utilizar adecuadamente la infraestructura física existente. Con respecto a las fuentes de financiamiento, se sostiene que hay que buscar soluciones innovadores que alienten la concurrencia del capital privado. Para el seguimiento del Plan se propone crear un comité ejecutivo integrado por representantes gubernamentales de alto nivel y grupos técnicos de expertos designados por los gobiernos, además de un Comité de Coordinación Técnica integrado por representantes del BID, de la CAF y del Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA). Estas últimas instituciones se comprometieron a presentar, antes del 31 de diciembre de 2000, propuestas que deberán contener el detalle de las áreas temáticas y sectores que formarán parte del Plan, con indicación de las acciones que se consideran prioritarias para su tratamiento en el corto plazo, y un diseño más detallado del mecanismo de seguimiento.

Fuente: "Comunicado de Brasilia" y "Plan de acción para la integración de la infraestructura regional en América del Sur: una propuesta", *Revista Capítulos*, N° 60, Sistema Económico Latinoamericano (SELA), septiembre-diciembre de 2000, pp. 150-167, 168-172.

Recuadro VI.2

EL AVANCE RECIENTE DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ALCA

El proceso de negociación del ALCA ha seguido el calendario establecido en la IV Cumbre Ministerial de Comercio, celebrada en San José Costa Rica. El Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), órgano central en el proceso negociador, se reunió cuatro veces durante 1999, y entre noviembre de 1999 y abril de 2001 habrá realizado tres reuniones. El CNC tiene entre sus responsabilidades la coordinación de los trabajos de los Grupos de Negociación (acceso a mercados, agricultura, inversiones, servicios, compras del sector público, solución de controversias, derechos de propiedad intelectual, subsidios, antidumping y derechos compensatorios, y política de competencia), y de los Comités especiales (comité de la sociedad civil, comité conjunto de expertos del sector público y el privado en comercio electrónico) y el Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas.

A partir de la V Cumbre Ministerial de Comercio, realizada en noviembre de 1999 en Toronto, la negociación del ALCA entró en un ritmo diferente al que tenía desde el establecimiento de los Grupos de Negociación en septiembre de 1998, debido a la orientación dada por los ministros a los distintos grupos de preparar, en poco más de 12 meses, un borrador de sus respectivos capítulos. Asimismo, los grupos que tienen competencia sobre cuestiones de acceso a mercados de bienes y servicios deben discutir las modalidades y procedimientos de las negociaciones en sus respectivas áreas e informar al CNC. Aunque los ministros reconocieron que estos textos deben ser entendidos como marcos de referencia y no como definitivos, se ha hecho necesario avanzar en la búsqueda de consensos.

Por otra parte, los ministros recomendaron al CNC comenzar las discusiones sobre la estructura general de un acuerdo del ALCA, abordando, por ejemplo, los aspectos generales e institucionales del Acuerdo. Tanto en el caso de los borradores, como en el de las discusiones sobre la estructura del acuerdo, el CNC deberá preparar informes para la Cumbre Ministerial de abril de 2001 en Argentina. En el caso de los Grupos de Negociación, los ministros tendrán como misión ofrecer orientación en las áreas en las cuales no se ha podido llegar a consenso.

Otra área donde ha avanzado el proceso de negociación del ALCA se refiere a las medidas de facilitación del comercio. Los ministros han adoptado un enfoque temático, concentrando su trabajo en las áreas de procedimientos aduaneros y en la relativa a otorgar mayor transparencia a las reglas, procedimientos y legislación. Se acordó poner en práctica, a partir del 1º de enero de 2000, ocho medidas referentes a asuntos aduaneros. Asimismo, en la reunión de Toronto los ministros reafirmaron su compromiso con el sistema comercial de la OMC. No obstante, a pesar de reconocer que los procesos del ALCA y de la OMC están vinculados, insistieron en que las negociaciones del ALCA tienen una meta diferente, la creación de un área de libre comercio, aunque sea compatible con las reglas de la OMC. Por lo tanto, los ministros reafirmaron su intención de seguir con las negociaciones de acuerdo con el cronograma establecido. También estuvo presente en las deliberaciones de los ministros la cuestión de las economías más pequeñas y su participación en la construcción y en los beneficios del ALCA.

destacar, además, que a partir de 1998 las negociaciones en curso para la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) impusieron retos y estímulos para las negociaciones regionales (véase el recuadro VI.2).

En este capítulo se examina la evolución del comercio y las inversiones en los principales esquemas subregionales de América Latina y el Caribe. En la sección B se describe de forma sumaria

la evolución del comercio intraesquemas entre 1998 y 2000, y se hace hincapié en que será difícil progresar en el proceso de integración económica mientras no se avance en la construcción y consolidación de las respectivas instituciones regionales básicas. En la sección C se revisa, en líneas generales, la progresión de la integración regional en la década de 1990, destacando la importancia del crecimiento de las inversiones intrarregionales.

B. EL ESTADO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

1. El impacto de la crisis financiera sobre el comercio intrarregional

La propensión evidenciada por las economías latinoamericanas y caribeñas hacia una mayor integración regional no ha sido inmune a la retracción que ha experimentado la actividad económica en gran parte de la región como consecuencia de la crisis financiera internacional. Las medidas de ajuste que los gobiernos, principalmente de América del Sur, debieron introducir en sus economías para corregir los desequilibrios en la balanza de pagos, afectaron particularmente las transacciones entre los países de la región. Asimismo, junto al fuerte repliegue del comercio intrarregional, proliferaron las disputas comerciales sectoriales en el ámbito bilateral. Los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de la Comunidad del Caribe (CARICOM) enfrentaron las consecuencias de la crisis internacional en condiciones más favorables, debido a los vínculos estrechos que mantienen con la economía expansiva de los Estados Unidos.

Como se dijo en el capítulo III, la fuerte retracción de las economías sudamericanas determinó una amplia reducción de sus importaciones de bienes y servicios, la cual se extendió al intercambio intrazonal. En particular, en el primer trimestre de 1999 el comercio interno de la Comunidad Andina

sufrió una reducción de cerca de 40% con relación al trimestre anterior, aunque recobró la senda de crecimiento a partir del segundo trimestre. De esa manera, si bien a fines del tercer trimestre de 2000 el valor del intercambio subregional fue 29% superior al de igual período de 1999, era aún cerca de 33% inferior a los valores del primer semestre de 1998 (véanse el cuadro VI.1a y el gráfico VI.1a). El comercio entre Colombia, México y Venezuela, el Grupo de los Tres, presentó un comportamiento análogo: una fuerte reducción de 9% en el primer trimestre de 1999, y un restablecimiento constante a partir del segundo trimestre, pero sin llegar a los niveles de los años 1997 y 1998 (véanse el cuadro VI.1b y el gráfico VI.1b).

Por otra parte, el comercio entre los países del Mercosur presenta componentes cíclicos además de los coyunturales que explican su evolución reciente (véase el gráfico VI.1c). A fines de septiembre de 2000, el comercio intra-Mercosur aún registraba un nivel casi 15% inferior al de 1998, pese a que las transacciones en 2000 hayan representado una significativa recuperación con respecto a 1999. En el primer trimestre de 1999, las transacciones experimentaron una reducción de 26%, sea con relación al trimestre inmediatamente anterior o en

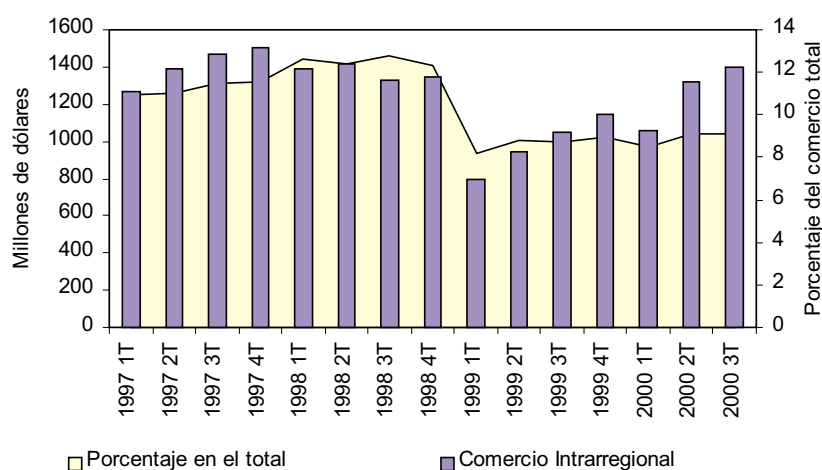
Cuadro VI.1a
COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997				1998				1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T			
Bolivia	55	52	80	95	83	49	68	63	111	55	87	84	11.0	28.7	34.0			
Colombia	554	541	582	425	469	338	402	452	442	450	508	584	33.1	26.5	29.2			
Ecuador	167	165	127	171	127	91	95	120	139	140	182	203	53.9	91.5	68.6			
Perú	157	133	119	93	94	85	78	91	94	101	105	117	19.0	35.0	29.5			
Venezuela	568	502	508	548	578	232	306	324	361	312	438	412	34.1	43.1	27.3			
Total CAN	1 501	1 393	1 416	1 331	1 351	795	949	1 049	1 147	1 056	1 320	1 400	32.9	39.2	33.5			

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información obtenida de la Comunidad Andina (<http://www.comunidadandina.org/>).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico VI.1a
COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales.

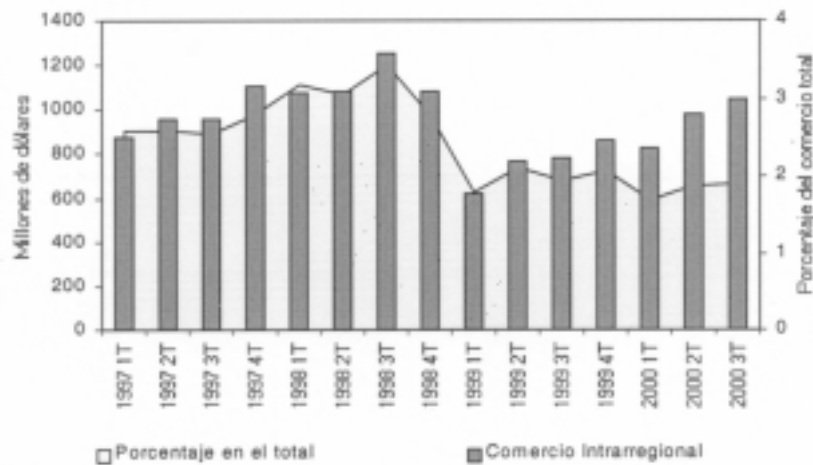
Cuadro VI.1b
GRUPO DE LOS TRES: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997		1998			1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T
Colombia	275	326	341	267	303	214	292	311	316	321	379	445	50.0	29.6	42.9
Venezuela	511	455	460	745	517	210	273	269	335	287	319	339	39.8	30.5	25.9
México	317	295	282	242	261	194	197	200	213	208	242	263	7.6	22.7	31.0
Total G-3	1103	1076	1083	1254	1081	617	763	781	864	817	940	1046	33.2	28.1	34.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información obtenida de la Comunidad Andina (<http://www.comunidadandina.org/>) y el INEGI (<http://dgenesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe/>).

^aTasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico VI.1b
GRUPO DE LOS TRES: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales

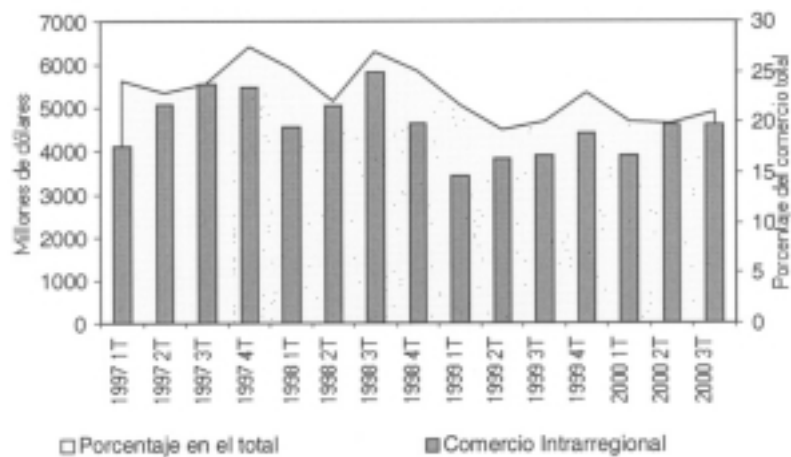
Cuadro VI.1c
MERCOSUR: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997			1998			1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T	
Argentina	2 429	1 962	2 053	2 780	2 121	1 499	1 807	1 793	1 972	1 856	2 097	2 178	23.9	16.0	21.5	
Brasil	2 525	2 086	2 365	2 395	2 031	1 533	1 623	1 696	1 976	1 679	2 091	2 025	9.5	28.8	19.4	
Uruguay	161	152	215	180	135	116	179	144	135	134	175	153	15.1	-2.3	6.7	
Paraguay	367	357	405	483	344	269	212	281	341	236	256	264	-12.1	20.4	-6.1	
MERCOSUR	5 483	4 557	5 038	5 838	4 631	3 417	3 822	3 913	4 424	3 906	4 619	4 620	14.3	20.9	18.1	

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, 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 VI.1c
MERCOSUR: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales

relación con el primer trimestre de 1998 (véase el cuadro VI.1c). En efecto, a fines de 1999 el comercio intrazonal volvió a los niveles de 1996 y, además, se redujo de más de 25% a cerca de 20% del comercio total de los cuatro países (véase el cuadro VI.2). A pesar de estas significativas reducciones, las relaciones comerciales dentro del esquema subregional parecen haber resistido las duras consecuencias de los ajustes macroeconómicos aplicados por los países miembros.

Como se ha señalado, las transacciones intrazonales en el MCCA presentaron un comportamiento totalmente opuesto a las tendencias descritas. Los datos trimestrales indican que el comercio en la subregión creció continuamente entre 1997 y 2000, manteniéndose su proporción en el conjunto de transacciones de los países miembros en torno de 20%-21%. En particular, El Salvador, Guatemala y Costa Rica registraron apreciables aumentos de sus transacciones en el interior de esa zona (véase el cuadro VI.1d y el gráfico VI.1d).

La importante tendencia ascendente que evidenció el comercio intrarregional en el transcurso de toda la década hasta el año 1997, cuando para el conjunto de la región llegó a casi 55 000 millones de dólares, el equivalente al 20% de las exportaciones totales, se interrumpió bruscamente en 1998, al registrarse una caída de casi 6%, seguida de otra más contundente en 1999, en torno al 17.5% (véase el cuadro VI.2).² Además, los datos desagregados indican que el comercio intrarregional de productos industrializados sufrió un retroceso mayor que el de productos primarios (véanse los cuadros VI.4a y V.I.4b).

A causa de los problemas monetarios y financieros que enfrentaron las economías sudamericanas, dejaron de verificarse grandes

progresos en el Mercosur y la Comunidad Andina en cuanto al perfeccionamiento de sus respectivas uniones aduaneras. Muy por el contrario, los gobiernos tuvieron que encarar problemas sectoriales mediante soluciones contingentes, que terminaron por perjudicar notoriamente su comercio mutuo. Sin embargo, cabe mencionar, primero, que en comparación con la crisis financiera de los años ochenta, el retroceso en el intercambio intrazonal ha sido de menor envergadura; segundo, que pese a las dificultades, los socios de integración han reiterado su compromiso con los programas de expansión y profundización de la integración regional; y, finalmente, en el caso del Mercosur, que los agentes privados han demostrado la importancia que asignan al proceso de integración y han buscado soluciones pactadas para evitar conflictos mayores. A lo anterior contribuyen, como se ha señalado, el desarrollo industrial y empresarial alcanzado a lo largo del período anterior a la apertura comercial; los avances ya logrados en la integración económica y empresarial, y la consolidación del proceso de apertura llevado a cabo por los países de la región (véase el capítulo IV).

Considerando el entorno adverso y las dificultades internas que tuvieron que enfrentar los países, es digno de destacar que ninguno de los esquemas subregionales se disolviera o que los conflictos localizados no determinaran el estancamiento total de las relaciones comerciales. Predominó la conciencia de que la integración regional es fundamentalmente un proceso de largo plazo que no puede ser desbaratado por problemas coyunturales, al tiempo que el compromiso de los sectores público y privado con el relanzamiento del proceso de integración atestigua la presencia, en cada país, de profundos intereses económicos, empresariales y políticos en su permanencia. No

2 Para el conjunto de los países de la ALADI, el comercio intrarregional sufrió un retroceso de 20.4% en 1999, proporción que equivale al promedio anual de la caída registrada entre 1981 y 1983, cuando el comercio recíproco de los países de la ALADI retrocedió en total 40% a causa del impacto masivo de la crisis de la deuda de 1982 (ALADI, 2000). No obstante, la crisis reciente tuvo menor duración, por lo que el efecto acumulado apenas superó el 25%.

relación con el primer trimestre de 1998 (véase el cuadro VI.1c). En efecto, a fines de 1999 el comercio intrazonal volvió a los niveles de 1996 y, además, se redujo de más de 25% a cerca de 20% del comercio total de los cuatro países (véase el cuadro VI.2). A pesar de estas significativas reducciones, las relaciones comerciales dentro del esquema subregional parecen haber resistido las duras consecuencias de los ajustes macroeconómicos aplicados por los países miembros.

Como se ha señalado, las transacciones intrazonales en el MCCA presentaron un comportamiento totalmente opuesto a las tendencias descritas. Los datos trimestrales indican que el comercio en la subregión creció continuamente entre 1997 y 2000, manteniéndose su proporción en el conjunto de transacciones de los países miembros en torno de 20%-21%. En particular, El Salvador, Guatemala y Costa Rica registraron apreciables aumentos de sus transacciones en el interior de esa zona (véase el cuadro VI.1d y el gráfico VI.1d).

La importante tendencia ascendente que evidenció el comercio intrarregional en el transcurso de toda la década hasta el año 1997, cuando para el conjunto de la región llegó a casi 55 000 millones de dólares, el equivalente al 20% de las exportaciones totales, se interrumpió bruscamente en 1998, al registrarse una caída de casi 6%, seguida de otra más contundente en 1999, en torno al 17.5% (véase el cuadro VI.2).² Además, los datos desagregados indican que el comercio intrarregional de productos industrializados sufrió un retroceso mayor que el de productos primarios (véanse los cuadros VI.4a y V.I.4b).

A causa de los problemas monetarios y financieros que enfrentaron las economías sudamericanas, dejaron de verificarse grandes

progresos en el Mercosur y la Comunidad Andina en cuanto al perfeccionamiento de sus respectivas uniones aduaneras. Muy por el contrario, los gobiernos tuvieron que encarar problemas sectoriales mediante soluciones contingentes, que terminaron por perjudicar notoriamente su comercio mutuo. Sin embargo, cabe mencionar, primero, que en comparación con la crisis financiera de los años ochenta, el retroceso en el intercambio intrazonal ha sido de menor envergadura; segundo, que pese a las dificultades, los socios de integración han reiterado su compromiso con los programas de expansión y profundización de la integración regional; y, finalmente, en el caso del Mercosur, que los agentes privados han demostrado la importancia que asignan al proceso de integración y han buscado soluciones pactadas para evitar conflictos mayores. A lo anterior contribuyen, como se ha señalado, el desarrollo industrial y empresarial alcanzado a lo largo del período anterior a la apertura comercial; los avances ya logrados en la integración económica y empresarial, y la consolidación del proceso de apertura llevado a cabo por los países de la región (véase el capítulo IV).

Considerando el entorno adverso y las dificultades internas que tuvieron que enfrentar los países, es digno de destacar que ninguno de los esquemas subregionales se disolviera o que los conflictos localizados no determinaran el estancamiento total de las relaciones comerciales. Predominó la conciencia de que la integración regional es fundamentalmente un proceso de largo plazo que no puede ser desbaratado por problemas coyunturales, al tiempo que el compromiso de los sectores público y privado con el relanzamiento del proceso de integración atestigua la presencia, en cada país, de profundos intereses económicos, empresariales y políticos en su permanencia. No

2 Para el conjunto de los países de la ALADI, el comercio intrarregional sufrió un retroceso de 20.4% en 1999, proporción que equivale al promedio anual de la caída registrada entre 1981 y 1983, cuando el comercio recíproco de los países de la ALADI retrocedió en total 40% a causa del impacto masivo de la crisis de la deuda de 1982 (ALADI, 2000). No obstante, la crisis reciente tuvo menor duración, por lo que el efecto acumulado apenas superó el 25%.

Cuadro VI.1d

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES

(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997				1998				1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T			
Costa Rica	113	120	66	131	144	121	139	139	152	151	154	161	24.9	10.9	16.4			
El Salvador	91	100	101	106	106	96	104	112	112	176	173	180	82.8	66.5	61.1			
Guatemala	164	164	214	134	153	133	170	142	162	204	212	195	53.3	24.5	37.2			
Honduras	21	21	26	35	28	53	52	37	29	71	72	56	34.4	37.6	52.2			
Nicaragua	21	34	31	65	73	65	79	69	77	43	39	38	-33.8	-50.2	-44.7			
MCCA	389	405	406	370	403	469	544	498	533	645	650	630	37.8	19.4	26.6			

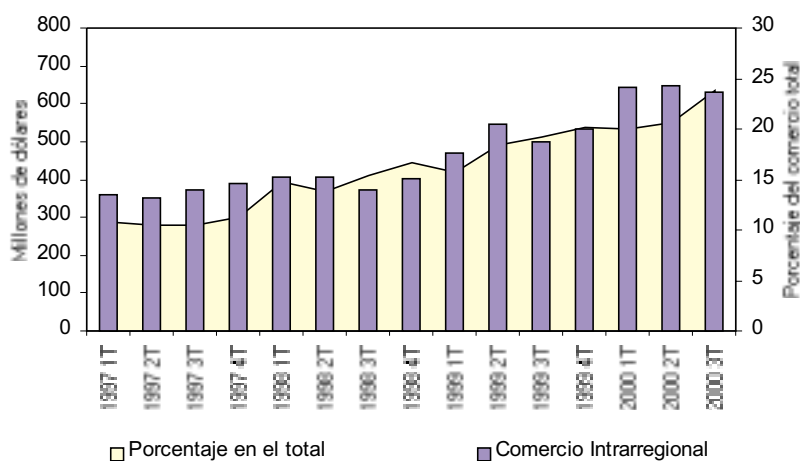
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics, varios años, y de cifras oficiales de los respectivos países, publicadas en la página Web de la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) (http://www.sieca.org.gt/publico/CA_en_cifras/).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico VI.1d

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES

(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales publicadas en la página Web de la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) (http://www.sieca.org.gt/publico/CA_en_cifras/CA_en_Cifras.HTM).

Cuadro VI.2
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES Y POR ESQUEMAS
 SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN**
(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	Enero- septiembre	
							1999	2000 ^a
ALADI								
1 Exportaciones totales ^b	112 694	204 170	229 164	255 390	251 345	264 235	186 006	230 916
Porcentaje de crecimiento anual	10.6	22.1	12.2	11.4	-1.6	5.1	...	24.1
2 Exportaciones a la ALADI	12 302	35 552	38 449	45 48	43 231	34 391	25 200	30 500
Porcentaje de crecimiento anual	13.2	26.2	8.2	18.3	-5.0	-20.4	...	21.0
3 Porcentaje exportaciones intra ALADI (2:1) (%)	10.9	17.4	16.8	17.2	17.2	13.0	13.5	13.2
Comunidad Andina								
1 Exportaciones totales	31 751	39 134	44 375	46 60	38 896	43 211	31 271	44 085
Porcentaje de crecimiento anual	30.2	16.1	13.4	5.0	-16.5	11.1	...	41.0
2 Exportaciones a la Comunidad Andina	1 324	4 859	4 698	5 62	5 411	3 940	2 793	3 777
Porcentaje de crecimiento anual	31.0	39.9	-3.3	19.7	-3.7	-27.2	...	35.2
3 Porcentaje exportaciones intracomunitarias (2:1) (%)	4.2	12.4	10.6	12.1	13.9	9.1	8.9	8.6
Mercosur								
1 Exportaciones totales	46 403	70 129	74 407	82 59	80 227	74 300	55 879	64 714
Porcentaje de crecimiento anual	-0.3	13.3	6.1	11.0	-2.9	-7.4	...	15.8
2 Exportaciones al Mercosur	4 127	14 451	17 115	20 478	20 027	15 133	11 153	13 145
Porcentaje de crecimiento anual	7.3	20.0	18.4	19.7	-2.2	-24.4	...	17.9
3 Porcentaje exportaciones intra Mercosur (2:1) (%)	8.9	20.6	23.0	24.8	25.0	20.4	20.0	20.3
Mercado Común Centroamericano (MCCA)								
1 Exportaciones totales	3 907	6 777	7 332	9 27	11 077	11 633	8 529	9 016
Porcentaje de crecimiento anual	9.2	23.3	8.2	26.5	19.4	5.0	...	5.7
2 Exportaciones al MCCA	624	1 451	1 553	1 86	2 242	2 333	1 511	1 925
Porcentaje de crecimiento anual	8.9	18.2	7.0	19.9	20.3	4.1	...	27.5
3 Porcentaje exportaciones intra MCCA (2:1) (%)	16.0	21.4	21.2	20.1	20.2	20.1	...	21.4
CARICOM^c								
1 Exportaciones totales	3 634	4 511	4 595	4 68	4 791	4 223
Porcentaje de crecimiento anual	11.6	9.7	1.9	2.0	2.2	-11.9
2 Exportaciones a la CARICOM	469	690	775	785
Porcentaje de crecimiento anual	2.9	32.4	12.3	1.2
3 Porcentaje exportaciones intra CARICOM (2:1) (%)	12.9	15.3	16.9	16.7
América Latina y el Caribe^d								
1 Exportaciones totales	120 572	216 031	241 648	269 996	267 213	280 091	197 402	243 074
Porcentaje de crecimiento anual	6.5	21.8	11.9	11.7	-0.8	4.8	...	23.1
2 Exportaciones a América Latina y el Caribe	16 802	42 74	46 562	54 756	51 674	42 624	31 043	37 854
Porcentaje de crecimiento anual	8.2	21.9	8.9	17.6	-5.6	-17.5	...	21.9
3 Porcentaje intrarregional/ Total (2:1) (%)	13.9	19.8	19.3	20.3	19.3	15.2	15.7	15.6

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información oficial.

^a Cifras parciales (enero a septiembre), comparadas con las correspondientes al mismo período en 1999. ^b A partir de 1992 incluye las exportaciones de maquila de México. ^c Incluye a Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago. ^d Incluye 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 cual los datos difieren de los que se puede obtener agregando los datos de los cuadros previos.

obstante, hay que hacer hincapié en que la crisis financiera, aparte del impacto directo que tuvo sobre las transacciones comerciales, ejerció igualmente efectos negativos sobre la construcción de las instituciones que deben apoyar y consolidar el proyecto regional.

La transmisión de los efectos negativos de la crisis financiera internacional entre las economías nacionales hizo resurgir el debate sobre la necesidad de coordinar determinadas políticas macroeconómicas claves, entre las que se destacan las cambiarias y fiscales, y entre estas últimas principalmente aquellas orientadas a atraer inversiones.³ En algunos casos se lograron compromisos con vistas a coordinar la información estadística, con el objetivo de más largo plazo de establecer indicadores de meta para las variables macroeconómicas esenciales de los países. No obstante, cabe mencionar que si bien aumentó la demanda de coordinación de las políticas, las posibilidades reales de los países de aceptar disciplinas específicas en estas materias parecen

haber disminuido, en la medida en que, por una parte, las políticas nacionales se tornaron menos eficaces en lo que concierne a resguardar las economías de los choques externos, y, por otra parte, debido a que los esquemas subregionales ocupan una posición aún secundaria entre las prioridades nacionales de los gobiernos.⁴

A fines de 1999 se empezaron a oír los primeros llamados con vistas a relanzar los procesos de integración, al mismo tiempo que algunos países daban los primeros signos de estar superando la difícil coyuntura financiera. Aparte de las grandes iniciativas destinadas a coordinar las políticas macroeconómicas, cuyos resultados se verán tan sólo en el mediano plazo, urge que los gobiernos se dediquen también a la tarea de remover las barreras al comercio intrarregional que fueron reintroducidas recientemente y, asimismo, que retomen la obligación de cumplir los distintos compromisos que habían contraído en lo concerniente a perfeccionar las uniones aduaneras.

2. Evolución de los principales esquemas de integración subregional

Mercosur

En enero de 1999, el Gobierno de Brasil decidió abandonar la defensa de su banda cambiaria y permitió que el real flotara y se depreciara. La devaluación otorgó una relativa ventaja de precio a las exportaciones de Brasil, pero inferior a lo que se había esperado (véase el capítulo III). Sin embargo, la modificación de la política cambiaria y los efectos negativos de la caída de precio de los productos

básicos, asociados a la recesión económica que experimentaban los demás miembros del Mercosur, determinaron una escalada de conflictos comerciales localizados relativos a diversos productos manufacturados, como calzados, textiles, papel y acero, y a varios rubros agrícolas, como lácteos, arroz, pollos y cerdos. El esquema de integración más exitoso de América Latina se vio así frente a un contexto marcado por la incertidumbre y el escepticismo.

3 En la actualidad, Argentina y Brasil aplican políticas cambiarias diametralmente opuestas: cambio fijo en el primer país y cambio flotante en el segundo.

4 En general, persisten interrogantes sobre la conveniencia y la factibilidad de imponer compromisos regionales y subregionales a economías cuya vinculación por medio del comercio intrasubregional es aún limitada. Este es especialmente el caso de Brasil y de los países integrantes de la Comunidad Andina. Asimismo, Ferrer (2000) considera que la vulnerabilidad externa de los países del Mercosur es uno de los grandes obstáculos que encuentran éstos para definir políticas comunes.

De hecho, algunos analistas han señalado que los conflictos comerciales existían desde antes de la devaluación del real, pero se agravaron a partir de la solución unilateral adoptada por el Gobierno de Brasil para encarar los desequilibrios macroeconómicos. Según el Informe Mercosur (BID/INTAL, 2000, p. i),⁵ durante todo 1999 los gobiernos dedicaron la mayor parte del tiempo a “la tarea de administrar, tratar de encauzar y/o resolver los sucesivos y recurrentes focos de conflicto –algunos de los cuales llegaron a poner en cuestión los fundamentos mismos del proceso iniciado a mediados de la década pasada...”. Muchos de los problemas están asociados a las dificultades de algunos sectores productivos para adecuarse al contexto de apertura comercial, mientras que, por otra parte, los gobiernos de los cuatro países miembros adoptan soluciones con relativa independencia, sin incluir las restricciones de los compromisos contraídos anteriormente en el ámbito del esquema regional (Baumann, 2000, p. 19).

Por ejemplo, en 1998, Brasil fue el país más afectado por las investigaciones de Argentina sobre casos de dumping en que este último país llegó a una decisión negativa para el país exportador: 18 de estas decisiones recayeron sobre productos brasileños, lo que representa 29% del total de casos y 34% del valor de las importaciones comprometidas (Gobierno de Argentina, 1999, pp. 142 y 144). En 1999, Brasil fue el segundo país en número de casos (16, equivalente a 33%), pero el valor de las importaciones afectadas equivalió a 51% del valor total, más de 135 millones de dólares (Gobierno de Argentina, 2000, pp. 163 y 165).

Además, las autoridades argentinas adoptaron diversas medidas no arancelarias en productos de limpieza, electrodomésticos y otros, sin dar tiempo suficiente a los restantes exportadores del Mercosur para adaptar sus productos a las nuevas exigencias. El clima de pérdida creciente de confianza llevó a los empresarios de Brasil a entablar negociaciones directas con los empresarios de los demás países y, en algunos casos, a aceptar acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones en alimentos, calzados, papel y celulosa, petroquímicos, textiles y prendas de vestir y otros (Baumann, 2000, pp. 20-22).⁶ Existe todavía el peligro de que aumente el número de sectores cuyas transacciones deben encuadrarse en un “comercio administrado”.

Estos conflictos comerciales reactivaron la discusión sobre la necesidad de consolidar y profundizar la construcción de la estructura institucional del Mercosur, destacándose la conveniencia de contar con un mecanismo más eficaz de solución de controversias en el seno del propio Mercosur.

Sin embargo, cabe mencionar como un hecho positivo el que los diferendos comerciales entre Argentina y Brasil hayan llevado a sus gobiernos a utilizar el sistema de solución de controversias del Mercosur, establecido por el Protocolo de Brasilia (17 de diciembre de 1991). Tres laudos arbitrales fueron emitidos por tribunales ad hoc del Mercosur constituidos para decidir sobre reclamaciones específicas: dos de Argentina y uno de Brasil. El primero trató de la controversia sobre la lista de productos sujetos a licencia no automática o a licencia automática con condiciones o procedimientos especiales establecida por la

5 El Informe Mercosur es una publicación de la serie anual BID/INTAL que proporciona información abundante y detallada sobre la evolución del proceso de integración en el Mercosur. Puede buscarse en la página *Web* del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) (www.iadb.org/intal).

6 Para una descripción detallada de los conflictos ocurridos entre el segundo semestre de 1999 y el primero de 2000, véase el Informe Mercosur (BID/INTAL, 2000, cap. II, pp. 25-49).

Secretaría de Comercio Exterior de Brasil, que Argentina consideraba como una restricción al comercio intrazonal. La reclamación fue acogida parcialmente. El segundo laudo consideró la reclamación de Argentina sobre subsidios a la producción y exportación de carne de cerdo y al programa de incentivos a las exportaciones (PROEX) y otros instrumentos financieros. El tribunal decidió solamente aceptar la reclamación argentina referida al PROEX. Más importante aún, el tercer laudo se refiere a la reclamación de Brasil contra la aplicación de medidas de salvaguardia sobre productos textiles por el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina. Aunque el tribunal falló por unanimidad que es posible aplicar de medidas de salvaguardia al comercio intrazonal del Mercosur en tanto haya una norma explícita que así lo autorice, no encontró normas del Mercosur que explícitamente permitiesen la aplicación de salvaguardias a la importación intrazonal de productos textiles.⁷

En términos estrictamente formales, la zona de libre comercio del Mercosur se ha consolidado de acuerdo con lo programado, dado el fin del régimen de adecuación el 31 de enero de 1999, aunque falta sin embargo definir la modalidad de incorporación del azúcar, pues actualmente Argentina grava el azúcar brasileño con impuestos de hasta 80%.⁸ Por otra parte, los países miembros han tenido dificultades para aplicar el arancel externo común (AEC) acordado, lo que impide que el Mercosur funcione efectivamente como una unión aduanera. Uno de los factores que contribuyen a la erosión del AEC es la vigencia de preferencias comerciales no multilateralizadas en el ámbito de la ALADI, lo que permite que haya aranceles diferenciados según el país o puerto de

entrada. Además, la existencia de regímenes especiales de importación en los países miembros y la aplicación de esquemas de reintegro (*drawback*) y admisión temporaria en las transacciones intrazonales, determinan un efecto similar de erosión del AEC. Asimismo, la vigencia de regímenes de zonas francas y áreas aduaneras especiales, las rebajas de alícuotas por razones de abastecimiento y la vigencia de regímenes de beneficios arancelarios implican, además de aranceles diferenciados en las distintas economías de la subregión, la necesidad de aplicar reglas de origen en el comercio intrazonal, lo que es en principio incompatible con el funcionamiento de una unión aduanera (BID/INTAL, 2000, p. 61).⁹

Por otra parte, el Mercosur tiene un régimen especial para el comercio de vehículos, chasis con motor, carrocerías, repuestos y otras máquinas, régimen que deberá estar vigente hasta el final de 2005, de modo que solamente a partir de enero de 2006 dejará de existir un comercio administrado para estos productos. En abril de 2000 Argentina y Brasil firmaron un acuerdo relativo al régimen automotor, que debería haber entrado en vigencia el 1o de agosto. Sin embargo, por divergencias entre ambos países sobre la forma de calcular el contenido local de los componentes de los automotores –que Argentina medía por pieza y Brasil entendía que debía medirse por conjunto de piezas–, fue necesario que se firmara un nuevo acuerdo el 21 de noviembre (véase el recuadro VI.3). El acuerdo definitivo debería suscribirse el 15 de diciembre, en Florianópolis, cuando tuvo lugar la XIX reunión del Consejo del Mercado Común.

7 Véase la lista completa de los laudos en la página *Web* de la Secretaría Administrativa del Mercosur (www.mercosur.org.uy).

8 El Gobierno de Argentina vincula la eliminación de los impuestos que inciden sobre el azúcar brasileño al fin de las subvenciones contenidas en el Programa de Producción del Alcohol Combustible (PROALCOOL).

9 Para más información, véase BID/INTAL, (2000, capítulo III, pp. 61-75).

Recuadro VI.3

EL RÉGIMEN DEL SECTOR AUTOMOTOR EN EL MERCOSUR Y LA COMUNIDAD ANDINA**A. MERCOSUR**

Mediante Decisión N° 29 de 1994 del Consejo del Mercado Común del Mercosur (Cumbre de Ouro Preto), se estableció que el primer día de 2000 debería haber un comercio irrestricto interno al Mercosur y un arancel externo común, para terceros países. A partir de esa fecha deberían eliminarse los requisitos de compensación y las subvenciones nacionales que pudieran distorsionar las condiciones de competencia entre los países miembros. De acuerdo con lo pactado en Ouro Preto, las importaciones de autos de los socios del Mercosur quedaban exentas de aranceles si no superaban el límite de 85 000 unidades, y siempre que fueran compensadas con exportaciones. A partir de 1997 se estableció un acuerdo bilateral entre Argentina y Brasil para atender las terminales que producían en Argentina pero no en Brasil y estaban, por lo tanto, imposibilitadas de obtener los incentivos condicionados al comercio compensado entre ambos países.

El intercambio automotor se convirtió en el elemento más dinámico del comercio intra-Mercosur, facilitado por el aumento de la demanda interna y la estabilidad de precios que permitió el desarrollo de mecanismos de crédito y financiamiento. Los acuerdos han permitido a las empresas transnacionales establecidas principalmente en Argentina y Brasil racionalizar sus operaciones, con lo cual el comercio intrafirma dentro del Mercosur se vio particularmente beneficiado. El mecanismo del intercambio compensado aseguró a Argentina una corriente de exportaciones equivalente a la de las importaciones. El proceso de inversión fue además promovido en ambos países mediante el establecimiento de aranceles preferenciales para las importaciones de vehículos terminados desde terceros países, dentro de cupos disponibles para las firmas con producción interna. No obstante, queda aún pendiente el desafío de cómo incrementar las exportaciones a terceros mercados, a fin de compensar la creciente necesidad de importar repuestos desde fuera del Mercosur.

A fines de 1998, los ministros de industria de los cuatro países acordaron modificaciones a la Decisión 29/94, conveniendo en la necesidad de mantener un período de transición hacia el libre comercio subregional hasta 2005, con un mecanismo de supervisión de la producción, las inversiones establecidas en la subregión y los flujos comerciales.

En marzo de 2000 Argentina y Brasil lograron superar sus divergencias y aunar posiciones en un preacuerdo sobre los elementos básicos de un trato común en el Mercosur, el cual contempla en principio la continuación del comercio administrado hasta fines del año 2005, para luego liberalizarlo totalmente. Además, el arancel externo común debería aumentar gradualmente hasta llegar a 35% para los automóviles, 25 % para los camiones y 14% para la maquinaria agrícola, con tasas significativamente menores (alrededor del 10%) para los repuestos. A principios de abril Argentina y Brasil presentaron a Uruguay y Paraguay esta propuesta. No obstante, estos últimos dos países, que no cuentan con industria automotriz propia, opinaron que recibirían escasos beneficios del plan, al tiempo que se sienten perjudicados por los elevados aranceles que pesan sobre las importaciones desde terceros países.

El 21 de noviembre de 2000, los dos países firmaron un acuerdo por el cual, a partir del primer día de 2001, las terminales podrán optar por un contenido local mínimo de 44% para un conjunto de partes producidas en uno de los países o por un índice de 30% para cada pieza individual producida en Argentina. El nuevo régimen común otorgará a las ensambladoras que estén por debajo de esos porcentajes un período de gracia de dos años para adaptarse a las nuevas disposiciones. El convenio mantiene el acuerdo anterior en lo que se refiere al AEC de 35%, y debería ser firmado por los cuatro países miembros en la cumbre presidencial del Mercosur, que se realizó en Florianópolis, entre el 15 y 16 de diciembre de 2000.

Recuadro IV.1 (conclusión)

B. COMUNIDAD ANDINA

En septiembre de 1993, Colombia, Ecuador y Venezuela firmaron un Convenio de Complementación Industrial referido al sector automotor, en virtud del cual adoptaron un arancel externo común (AEC) aplicable a productos importados y pusieron en práctica una política común para el ensamblado de vehículos automotores, que contempló fundamentalmente incentivos para el uso de insumos subregionales en la producción local. Mediante la resolución 355 de diciembre de 1994, el Convenio fue modificado para incluir compromisos relacionados con la armonización de las políticas automotrices nacionales, de tal modo de definir una estrategia sectorial integral para el desarrollo de la industria automotriz en los países participantes en el Convenio.

Con el propósito de dar un mayor impulso a este Convenio, los países signatarios decidieron en septiembre de 1999 suscribir un nuevo Convenio de Complementación en el Sector Automotor, con el fin de aprovechar mejor el mercado andino y sentar las bases para un mayor desarrollo del sector en la subregión. Como resultado de la aplicación de este convenio, los países esperan aumentar la producción subregional de vehículos de 212 000 a 500 000

unidades en menos de diez años. El nuevo Convenio es compatible con los compromisos contraídos por los países ante la OMC, al eliminar las cláusulas contractuales que exigían un contenido subregional en la producción local. El convenio entró en vigencia el 1º de enero de 2000, con una duración de diez años prorrogables. Basta el cumplimiento del requisito específico de origen fijado por la Secretaría General de la Comunidad Andina, para que los vehículos ensamblados por los productores andinos tengan libre acceso al mercado subregional.

El arancel externo común permaneció en 35% para los vehículos livianos con una capacidad máxima de 16 personas y los de un máximo de 4.5 toneladas de capacidad de carga (categoría 1), en tanto que para las unidades de la categoría 2, que son los vehículos pesados que superan la capacidad máxima antes mencionada, el AEC quedó en 15% en los casos de Colombia y Venezuela, y en 10% en el de Ecuador. Otra medida destacable es que los países que firmaron el convenio se comprometieron a autorizar solamente la importación de vehículos y repuestos nuevos.

C. COMPARACIÓN ENTRE LOS DOS REGÍMENES

Ambos regímenes tienden a garantizar el comercio de automotores en los países con mayor industria automotriz, Argentina y Brasil en el caso del Mercosur, y Colombia, Ecuador y Venezuela en el de la Comunidad Andina. En esta perspectiva, podría decirse que existen dos regímenes parciales en cada subregión, ya que el resto de los países –Uruguay y Paraguay en el primer caso; Perú y Bolivia en el

segundo– no tienen mayor interés por asociarse a la política común.

Es interesante constatar que merced a estos arreglos, el comercio administrado del sector automotor entre los países firmantes se ha visto potenciado en forma considerable, con excepción de la caída de las exportaciones intracomunitarias durante 1999, derivada de la crisis financiera internacional.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL), Informe Mercosur período 1999-2000, año 5, N° 6; Juan José Taccone, Luis Jorge Garay (comps.), Impacto sectorial de la integración en el Mercosur, Washington, D.C., BID/INTAL (Banco Interamericano de Desarrollo/ Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe), 1999, pp. 36-41; Reuters, "Brasil y Argentina acuerdan regimen automotor bilateral", 22 de noviembre de 2000; página Web de la Comunidad Andina (www.comunidadandina.org).

La XVIII reunión del Consejo del Mercado Común se realizó el 30 de junio de 2000 en Buenos Aires, y en ella participaron los Presidentes de los cuatro países miembros, a los que se agregaron los de Chile y Bolivia. En su comunicado conjunto, los presidentes destacaron los acuerdos logrados en el relanzamiento del proceso subregional de integración. Específicamente se refirieron a la importancia de la convergencia y la coordinación macroeconómicas, que en el corto plazo deben llevar al establecimiento de metas fiscales, de deuda pública y de precios acordadas en forma conjunta. Asimismo, entre otros, adoptaron el compromiso de no imponer ninguna medida que restringiese el comercio recíproco, y destacaron la importancia de establecer disciplinas comunes en materia de incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación intrazonal. Con respecto al AEC, coincidieron en que éste debe tomar en cuenta la necesidad de incentivar la competitividad externa. Ratificaron la decisión de perfeccionar el sistema de solución controversias y, además, concordaron en que es importante tratar en forma interrelacionada los aspectos relativos a la defensa comercial intrazonal y a la defensa de la competencia.

Comunidad Andina

En 1999, la notoria disminución que experimentó el comercio intrarregional de los países andinos se debió a la fuerte caída de la demanda interna en Ecuador y Venezuela, países en los cuales el PIB se retrajo cerca de 7% (CEPAL, 2000a). Los instrumentos empleados por estos dos países y también por Colombia, como la imposición de sobretasas arancelarias temporales y de restricciones no arancelarias a las importaciones,¹⁰ perjudicaron en especial al comercio intracomunitario, que declinó 27%, después de haber retrocedido

ligeramente en 1998. En efecto, en 1999, las exportaciones intracomunitarias (en valores corrientes) volvieron a los niveles de 1994 (véase el cuadro VI.2).

De todos modos, es importante destacar que dada la escasa diversificación de las exportaciones andinas, el comercio intraandino no mostró a lo largo de la década de 1990 el mismo dinamismo que el comercio intra-Mercosur.¹¹ Las exportaciones intrazonales oscilaron entre 10% y 13% del total exportado por los países miembros, aunque en 1998 las exportaciones intracomunitarias de manufacturas ascendieron a 40% del total de las exportaciones manufactureras, frente a menos del 15% que representaban en 1990 (FLAR, 2000, p. 9).

En septiembre de 1999, Colombia, Ecuador y Venezuela suscribieron un nuevo Convenio de Complementación en el Sector Automotor, haciéndolo compatible con los compromisos contraídos en la OMC, al eliminar las cláusulas que exigían un contenido subregional. Igual como ocurre en el Mercosur, el intercambio de automóviles y sus componentes se ha convertido en uno de los segmentos más dinámicos del comercio subregional (véase el recuadro VI.3). Además, en el transcurso de los últimos años los países miembros de la Comunidad también han perfeccionado el Sistema Andino de Franjas de Precios para una serie de productos agrícolas, mediante el cual procuran proteger sus producciones agrícolas esenciales de los efectos de las variaciones y distorsiones de los precios en los mercados internacionales (véase el recuadro VI.4).

Las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercosur, tendientes a establecer una zona de libre comercio ampliada, avanzaron lentamente después de haber sido lanzadas con

10 Entre estas restricciones destacan las salvaguardias, las restricciones fitosanitarias, las inspecciones preembarque y las limitaciones al transporte intercomunitario.

11 En un trabajo reciente del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) se demuestra que la elevada inestabilidad cambiaria e inflacionaria de la subregión andina ha afectado negativamente el desarrollo del comercio intracomunitario (FLAR, 2000).

Recuadro VI.4

SISTEMA DE FRANJAS DE PRECIOS EN LA COMUNIDAD ANDINA

En la Comunidad Andina rige un sistema especial de franjas de precios y aranceles variables para los productos agrícolas, mediante el cual sus países miembros procuran proteger sus producciones agrícolas esenciales de los efectos de las variaciones de precios y subsidios en los mercados internacionales. Este sistema, que fue adoptado en noviembre de 1994 mediante la Decisión 371, declara como objetivo principal "...estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales, o por graves distorsiones de los mismos".

Ese sistema permite a los países miembros aplicar a las importaciones de un determinado número de productos procedentes desde terceros países derechos variables adicionales al arancel externo común (AEC), cuando los precios internacionales de referencia de esos productos son inferiores a determinados niveles piso. En el evento de que los precios internacionales resultasen superiores a determinados niveles máximos, los países miembros deben aplicar rebajas al AEC. En el primer caso, los países procuran protegerse de una competencia desmedida proveniente desde terceros, mientras que en el segundo el ajuste de los aranceles sirve para mitigar los efectos negativos del costo de importación sobre las metas inflacionarias y sobre la seguridad alimentaria.

El sistema abarca 13 clases de productos agropecuarios básicos, representados por un mismo número de productos "marcadores", a los cuales se agregan aproximadamente 130 productos

estrechamente vinculados a los primeros, con el fin de evitar la sustitución entre ellos y el consecuente desequilibrio de la estructura de protección efectiva. El cálculo del gravamen sobre un producto vinculado se basa en el establecido para su producto "marcador" especificado. Así por ejemplo, el gravamen sobre el maní, las semillas de girasol y las tortas y residuos sólidos está vinculado al precio de la soja, que es el producto marcador de la categoría.

La determinación de los precios referenciales de los productos marcadores, los aranceles aplicables, así como las rebajas arancelarias y los derechos adicionales, se efectúa siguiendo criterios de transparencia mediante un monitoreo de los mercados internacionales. Así, los precios se calculan y ajustan con una antelación de cuatro meses a su aplicación, tomando como referencia las franjas respectivas que se constituyen con los promedios móviles de los precios internacionales en los últimos 60 meses, publicados por fuentes reconocidas, como son Reuters, Oil World, Bolsa de Chicago y otras. Como ejemplo puede citarse que en el período comprendido entre el 16 y el 30 de abril del 2000, los gravámenes más altos fueron los correspondientes a trozos de pollo (193%) y al azúcar (110%). En general, para el resto de productos, los aranceles oscilaban entre 0 y 100%.

Las modificaciones del Sistema Andino de Franjas de Precios pueden convenirse únicamente a nivel subregional. En consideración a los elevados costos de transporte que enfrenta por su situación geográfica, Bolivia fue eximido de la aplicación del Sistema de Franjas de Precios.

ímpetu en la Segunda Cumbre de las Américas (Santiago de Chile, abril de 1998). El proceso fue destrabado por una iniciativa de Brasil, que emprendió negociaciones con la Comunidad Andina para renovar las preferencias otorgadas en el ámbito de la ALADI. En agosto de 1999 Brasil y cuatro países andinos suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE 39) que establece una zona de comercio preferencial entre ellos que cubre un gran número de productos.¹² El 1o de agosto entró en vigencia un acuerdo semejante suscrito entre Argentina con los mismos cuatro países de la Comunidad Andina (ACE 48). Estos países se proponen entablar prontamente negociaciones similares con Paraguay y Uruguay, para luego perfeccionar una zona de libre comercio entre todos los países de la Comunidad Andina y del Mercosur. Como se ha mencionado, en la reunión de los presidentes de América del Sur realizada en Brasilia, entre el 31 de agosto y el 1o de septiembre de 2000, los gobernantes suscribieron el compromiso de terminar las negociaciones entre los dos esquemas antes del final de 2002 (véase el recuadro VI.1).

La XII reunión del Consejo Presidencial Andino tuvo lugar los días 9 y 10 de junio de 2000 en Lima, ocasión en que se adoptó el Acta de Lima. En ésta, los presidentes confirmaron su decisión anterior en el sentido de que el mercado común andino tiene que estar en pleno funcionamiento a fines del año 2005, mediante la ejecución de una agenda de programación anual. Esto último incluye la eliminación de las restricciones no arancelarias que aún afectan el intercambio mutuo. Destacaron además con satisfacción la vocería única lograda en las negociaciones del ALCA y la culminación de las negociaciones tendientes a establecer una zona de comercio preferencial con Argentina y Brasil, respectivamente.

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Tal como ocurrió con los otros esquemas de integración, en la primera mitad de los años noventa el acuerdo de integración centroamericano logró significativos avances en la instauración de una unión aduanera entre sus miembros y en la consecuente reactivación del comercio intrasubregional. Sin embargo, el impulso se diluyó en la segunda mitad de la década, debido a las dificultades para poner en práctica el AEC acordado, por lo cual su implementación fue aplazada de 1999 a 2005. Mayores fueron los avances en el establecimiento del libre comercio, que llegó a comprender el 95% del universo arancelario, aunque el régimen comercial centroamericano admite la aplicación de salvaguardias temporales a ciertos rubros que son sensibles a la competencia intrasubregional.

La Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) define la integración en Centroamérica como un proceso que está en el límite entre una zona de libre comercio perfeccionada y una unión aduanera imperfecta. Rige un libre comercio casi total en lo tocante a los bienes originarios, aunque persisten algunas restricciones arancelarias y no arancelarias. Según un estudio reciente, el AEC ha sido seriamente erosionado y la normativa aduanera común—esto es, el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)—todavía no se aplica en los cinco países. El establecimiento de un servicio aduanero común, la adopción de un AEC, y la coordinación y armonización de políticas, particularmente en el campo de los impuestos, las tasas y otros cobros que afectan al comercio intrarregional, se mantienen como tareas pendientes.¹³

Con todo, el comercio intrasubregional sigue representando entre 20% y 22% del comercio total de los países miembros. Según datos de la SIECA, las

12 Desde 1997 está vigente el ACE 36 entre Bolivia y el Mercosur, que tiene como objetivo constituir una zona de libre comercio. Por otra parte, la vigencia de los acuerdos bilaterales entre Paraguay y Uruguay y los cuatro países de la Comunidad Andina se extendió hasta fines de 2000.

13 SIECA, *La Unión Aduanera Centroamericana*, agosto de 1999 (www.sieca.org.gt).

exportaciones intra-MCCA crecieron a tasas similares a las exportaciones hacia el resto del mundo; pero las importaciones intra-MCCA no lograron mantener la misma tasa de expansión de las importaciones provenientes de terceros países.¹⁴ A diferencia de los esquemas sudamericanos, el comercio intracentroamericano se expandió durante todo 1999. Sin embargo, varios de los países de la subregión están aún recuperándose de las consecuencias devastadoras del huracán Mitch, de fines de 1998. Los países más afectados fueron Honduras y Nicaragua, básicamente a causa de la destrucción de la infraestructura de transportes y comunicaciones, lo que también afectó negativamente su comercio intrasubregional (véanse el cuadro VI.1d y el gráfico VI.1d).

Los presidentes de los países que integran el Triángulo del Norte Centroamericano (El Salvador, Guatemala y Nicaragua) suscribieron el 2 de mayo de 2000 una Declaración Trinacional y un plan de acción tendientes a perfeccionar la unión aduanera constituida por estos países. Mediante estos instrumentos acordaron la consolidación inmediata de sus aranceles a terceros, la aplicación conjunta de la cláusula de salvaguardia regional a aquellos rubros cuyos aranceles se hubieran consolidado, y la pronta identificación y eliminación de las barreras no arancelarias que afectan el intercambio mutuo. Acordaron asimismo suscribir en un futuro próximo un tratado de servicios, adoptar medidas para el fomento y la protección de las inversiones recíprocas, e instaurar un mecanismo de procedimientos administrativos de solución de controversias.

En la cuarta Reunión de Jefes de Estado y Gobierno de los Países Integrantes del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, celebrada en Ciudad de Guatemala, el 25 de agosto de 2000, los presidentes de los cinco países centroamericanos de Belice y de Panamá manifestaron su satisfacción por la reciente firma del tratado de libre comercio de México con El Salvador, Guatemala y Honduras, que entrará en vigor el 1o de enero de 2001. De este modo llega a completarse el conjunto de acuerdos que ha concertado México con los cinco países centroamericanos, ya que anteriormente había celebrado acuerdos con Costa Rica y Nicaragua, y se encuentra en fase de negociación un entendimiento con Panamá. En general los mandatarios expresaron su convencimiento de que el Mecanismo de Tuxtla constituye el foro idóneo para intensificar los esfuerzos comunes tendientes a consolidar una Comunidad Mesoamericana de Naciones, que cuenta ya con un mecanismo de seguimiento integrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México y la SIECA desde fines de octubre de 1999.

Comunidad del Caribe (CARICOM)

A fines de 1992, la estructura del AEC de la CARICOM aprobada por los países miembros contemplaba un programa quinquenal para la reducción gradual de su nivel máximo, que era de 45%, hasta llegar a un rango de valores de entre 5% y 20%. No obstante, los países se han topado con diversos obstáculos para cumplir con este compromiso y muchos se han atrasado en la ejecución de sus cuatro fases, debido

14 Véase la página *Web* de la SIECA.

principalmente a las dificultades para encontrar un sustituto para los recursos fiscales correspondientes.¹⁵ Asimismo, la Secretaría de la CARICOM constató que a fines de 1999 siete países miembros aún aplicaban licencias a la importación y derechos arancelarios a varios productos sensibles que cuentan con producción local.¹⁶

En su última reunión (21a conferencia, San Vicente y las Granadinas del 2 al 5 de julio de 2000), los jefes de Estado de la CARICOM confirmaron que el marco legal básico del mercado único de la CARICOM estará completado hacia fines de 2000, cuando todos los protocolos se integren al tratado revisado. Resolvieron también que en ese mismo lapso todos los países miembros deben firmar el acuerdo que establece la Corte de Justicia del Caribe. Con respecto a las negociaciones en el ALCA, los jefes de Estado confirmaron 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.

De manera análoga a lo que ocurre con las economías centroamericanas, los países caribeños mantienen estrechos vínculos con la economía estadounidense, aunque también se benefician de relaciones preferenciales con la Unión Europea.¹⁷ Por lo tanto, el impacto de la crisis financiera internacional ha sido menor en este grupo de países que en los países sudamericanos. No obstante, el tamaño reducido de sus economías y la concentración de sus exportaciones en unos pocos productos básicos y de maquila, así como servicios como el turismo, se reflejan en bajas tasas promedio de crecimiento. Estos mismos factores explican en buena parte que el comercio mutuo se haya estancado en niveles que no superaban el 17% de sus exportaciones totales en los años para los cuales se dispone de datos.

Los países se encuentran ante la disyuntiva de continuar la apertura general de sus economías de modo unilateral, lo que implicaría la desaparición de varias industrias locales, o de

15 Esta limitación es especialmente fuerte en el caso de los países más pequeños que integran la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), donde los aranceles sobre la importación aportan más de 20% de los ingresos fiscales. No obstante, algunos países como Jamaica y Santa Lucía han logrado paliar la merma de impuestos mediante reformas del sistema de impuestos directos y la conversión de medidas no arancelarias en aranceles. Véase al respecto: CEPAL (1999d y 1999e).

16 El perfeccionamiento del mercado único de la CARICOM se lleva a cabo mediante la ejecución de nueve protocolos complementarios al Tratado de Chaguaramas, que abarcan desde aspectos institucionales hasta reglas de competencia. Los protocolos I, II, III y IV, referidos respectivamente a aspectos institucionales, derechos de establecimiento, provisión de servicios y movimiento de capitales, política industrial y política agropecuaria, han sido ratificados. En marzo de 2000 los Jefes de Estado aprobaron los últimos protocolos (XIII y IX), pero la aplicación de éstos y varios otros está aún pendiente. Por otra parte, según informaciones recientes de la Secretaría de la CARICOM (véase <http://www.caricom.org>), el protocolo IV, que trata de la liberalización comercial y el establecimiento del arancel externo común, está siendo aplicado provisionalmente por 13 de los 15 miembros de la CARICOM. Específicamente, siete países requieren algunas licencias de importación y aplican derechos tarifarios a algunos productos sensibles, como aceites comestibles, ron y otras bebidas alcohólicas, vehículos automotores, y derivados de leche fresca.

17 De gran importancia para los países centroamericanos y del Caribe ha sido la firma, el 2 de octubre de 2000, del Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (AACCC/ICC), que responde a las demandas de estos países tendientes a recibir un tratamiento comparable al otorgado por los Estados Unidos a México. Los 24 países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe reciben mediante esta acta un tratamiento preferencial significativamente ampliado para las confecciones de ropa exportadas al mercado estadounidense. Sin embargo, sólo otorga acceso libre de aranceles y de cuotas a aquellos productos fabricados a partir de telas enteramente producidas en los Estados Unidos. Ciertos tejidos reciben este mismo tratamiento, a condición de que sean fabricados a partir de hilados estadounidenses, y están sujetos a una cuota anual global. El tratamiento también se aplica a vestuario hecho a partir de telas que se consideran de insuficiente disponibilidad en los Estados Unidos y para aquellos de tipo artesanal o hilados a mano. Aparte de estas preferencias para el sector textil, el acta concede también un tratamiento arancelario equivalente al que otorga el TLC a algunos productos antes excluidos el tratamiento libre de aranceles en el programa de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, entre otros calzado, atún en lata, derivados del petróleo, relojes y partes de relojes.

fortalecer su integración con las economías estadounidense y europeas mediante la negociación de acuerdos de libre comercio. Además, podrían considerar la celebración de acuerdos de integración con países

centroamericanos y sudamericanos.¹⁸ En todo caso, semejantes acuerdos deberían contener preferencias no recíprocas en su favor, en atención a su pequeño tamaño y a la debilidad de sus estructuras productivas.

C. LA EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTRARREGIONALES EN LA DÉCADA DE 1990

Los acuerdos suscritos en 1986 entre Argentina y Brasil, con vistas a establecer una zona bilateral de comercio preferencial, acuerdos que precedieron los esfuerzos de liberalización unilateral de ambos países, marcaron el inicio del resurgimiento de la integración en la región. En 1991, tras la adhesión de Paraguay y Uruguay, el acuerdo bilateral se convirtió en el Tratado de Asunción, en virtud del cual se creaba el Mercosur. Asimismo, a fines de los años ochenta se reactivaron el Grupo Andino (transformado posteriormente en Comunidad Andina), el MCCA y la CARICOM. Hacia mediados de los años noventa, estos esquemas subregionales de integración lograron liberalizar lo esencial de su comercio mutuo y, además, dar inicio a programas de desgravación y convergencia de los aranceles hacia terceros que les debían permitir operar a mediano plazo como uniones aduaneras aunque con ciertas imperfecciones.

En el cuadro VI.3 se muestra en forma resumida que, salvo ciertas divergencias significativas, hay claras coincidencias entre las estructuras arancelarias y las medidas vinculadas a los aranceles de las cuatro uniones aduaneras de la región. Cabe tener presente, con todo, que las coincidencias en esta materia pueden ser aparentes, en el sentido de que no siempre

dan cuenta de la exacta distribución de los aranceles en cada caso, que de hecho pueden determinar márgenes de protección efectiva muy distintos a nivel de productos individuales.

Las cuatro uniones aduaneras imperfectas existentes en la región tienen como objetivo último constituir mercados comunes. La consecución de esta meta supone, además de la liberalización del comercio de bienes y el establecimiento de un AEC, la facilitación de los movimientos de capital, la liberalización del comercio de servicios y la libre movilidad de las personas. Sólo mediante la puesta en obra de estas disciplinas complementarias los cuatro esquemas subregionales de integración podrían asegurar su razón de ser y su supervivencia en el interior de una zona de libre comercio que liberalizaría el intercambio en todo el hemisferio occidental, finalidad que persigue la iniciativa para la formación del ALCA.¹⁹

Simultáneamente con el desarrollo de los esquemas subregionales, se produjo una proliferación de acuerdos parciales, casi todos de corte bilateral, que han sido denominados de “nueva generación”, ya que se caracterizan por tener metas exigentes en cuanto a la liberalización del comercio de bienes, además de incorporar compromisos en

18 La CARICOM ha resistido las presiones hacia su ampliación y ha admitido solamente como nuevos miembros a Haití y Suriname. De hecho, a instigación de la CARICOM se creó la Asociación de Estados del Caribe (AEC), organización que envuelve a todos los países de la cuenca del Caribe con el objeto de crear un espacio económico ampliado entre ellos.

19 La Declaración de Costa Rica definió un principio importante con respecto a la relación entre el ALCA y los acuerdos de integración preexistentes: “El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.”

Cuadro VI.3
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA ARANCELARIA Y OTRAS MEDIDAS
 QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES DE LOS GRUPOS SUBREGIONALES, 1999**
 (En porcentajes)

Estructura arancelaria	Mercosur (promedios)	Comunidad Andina (promedios)	MCCA ^a (promedios)	CARICOM ^a (promedio)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Nº de aranceles as calores	9 623.0	6 749	5 971	Aprox. 4000
Arancel promedio (1999)	12.8	11.7	6.4	10
Arancel máximo (1999)	27.0	49.4	78.2	13 de los 15 aplican el AEC ^a (25-40)
Arancel promedio (1999)	12.8	11.7	6.4	10
Arancel máximo (1999)	27.0	49.4	78.2	13 de los 15 países aplican el AEC ^c (25-40)
Arancel mínimo (1999)	0.0	2.4	0	5 (0 Jamaica)
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0 ^d	< 100	< 100
Arancel agricultura (SA 1-24)				
Consolidado	23.5	53.3 ^d	45	100
Aplicado	10.8	14.3 ^d	15	40
Arancel manufacturas (SA 25-97)				
Consolidado	23.3	36.3 ^d	39.4	50-70
Aplicado	12.5	13.8 ^d	10	20-30
Medidas vinculadas a los aranceles				
Contingentes arancelarios	Solamente en acuerdos preferenciales	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^c	Algunos productos agrícolas de Guatemala y Nicaragua	No se reportan
Aranceles estacionales	En general no se aplican	No	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales	Todos los países. Zonas francas	Importación temporal y zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Zonas francas (Jamaica y Trinidad y Tabago)
Concesiones arancelarias	Todos los países. Acuerdos preferenciales de la ALADI ^c	Acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI ^c	Acuerdos MCCA ^a Costa Rica y Nicaragua tienen acuerdos con México	Acuerdos CARICOM ^b y CARICOM Colombia

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de los cuadros IV.4 al IV.8.

^a MCCA: Mercado Común Centroamericano. ^b CARICOM: Comunidad del Caribe. ^c AEC: arancel externo común. ^d Excluye Ecuador por falta de información. ^e ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

áreas complementarias, como son la liberalización de los servicios, mecanismos *ad hoc* para la solución de controversias, la promoción y protección de las inversiones mutuas y convenios en materia de infraestructura física. La incorporación de estas últimas disciplinas fue promovida, principalmente, por los nuevos compromisos y temas contenidos en el TLC, en virtud de los tratados bilaterales y plurilaterales que tienen a México como eje principal. En el ámbito de la ALADI se firmaron ya más de una docena de acuerdos de este tipo, a los cuales hay que agregar los suscritos por México con Costa Rica y Nicaragua, además de los acuerdos celebrados entre varios miembros de la ALADI y algunos países centroamericanos y del Caribe.

Mediante su participación en el TLC, México consolidó sus vinculaciones con los Estados Unidos, en primer lugar para promover el ingreso de inversiones y, en segundo lugar, para asegurarse un acceso más estable y amplio al mercado estadounidense. Como se ha mencionado, con esa decisión aumentó la importancia de los Estados Unidos, y se redujo paralelamente la de América Latina y el Caribe como destino de las exportaciones mexicanas. La gravitación del mercado de los Estados Unidos, que ya era grande en 1987 (66%), aumentó todavía más, hasta llegar a cerca de 88% en 1999. Consiguientemente, la participación de América Latina y el Caribe en el comercio mexicano se redujo a cerca de 3% en 1999, a pesar del gran número de acuerdos de libre comercio suscritos con países de la región.

De manera análoga a México, Chile tampoco pertenece a ninguna unión aduanera, lo que lo ha inducido a concretar acuerdos con todos los países sudamericanos y, además, con Canadá y México. Debido a su ubicación geográfica y la relativa preponderancia de sus lazos comerciales y de inversión con los países del Mercosur, Chile ha

demostrado un creciente interés por vincularse más estrechamente a esta agrupación, pero no está dispuesto a aceptar las obligaciones subsecuentes.

Como resultado de las políticas de apertura unilateral y preferencial aplicadas por los países latinoamericanos, a comienzos de los años noventa el comercio intrarregional se recuperó del agudo retroceso sufrido en los años ochenta, para luego expandirse aceleradamente en los años siguientes, a tasas muy superiores a las correspondientes a las exportaciones hacia terceros países, hasta llegar a representar en los años 1997 y 1998 el 20% de las exportaciones totales de los países de la región (véase el cuadro VI.2).²⁰ La apertura de las economías y la consolidación de los procesos de integración permitieron que el sector privado descubriera las ventajas de la cercanía y aprovechara el potencial de sus mercados naturales en la región, especialmente para la exportación de manufacturas y de servicios. Se produjo una auténtica y significativa creación de comercio entre los países participantes en los acuerdos de integración, mientras que la rebaja general de los aranceles limitó una posible desviación del comercio.

Asimismo, como se dijo en el capítulo III, las exportaciones intrarregionales se distinguen de las que salen de la región por su mayor contenido de bienes manufacturados (79% y 75% respectivamente en 1999), diferencia que aumenta cuando se excluye a México de los flujos comerciales (véanse los cuadros VI.4a y VI.4b). Además, la diferencia suele ser mayor mientras más elevado sea el contenido tecnológico de las exportaciones. En efecto, al calcular la participación que tuvieron en promedio durante el período 1995-1999 las exportaciones intrarregionales en las exportaciones totales de la región según su distribución sectorial, excluido México, se observa con mayor claridad el predominio de las

20 Esta última proporción resulta mucho más alta (33%) si se excluye a México, que como ya se dijo tiene débiles vínculos comerciales con los demás países de la región.

Cuadro VI.4a

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (INCLUIDO MÉXICO): COMPOSICIÓN SECTORIAL Y EVOLUCIÓN
DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES, 1995-1999^a**

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Regiones / Años	Exportaciones al mundo					Exportaciones intrarregionales					Exportaciones extrarregionales				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
Miles de millones de dólares	215.3	240.8	269.2	263.7	301.1	42.6	46.4	54.7	52.9	44.3	172.7	194.4	214.5	210.8	256.8
Bienes primarios	57.4	67.3	71.7	60.1	71.2	7.7	9.4	9.4	8.3	9.3	49.7	57.9	62.3	51.8	61.9
Bienes industrializados	156.2	172.4	196.0	202.3	228.0	34.7	36.9	45.2	44.5	34.9	121.5	135.5	150.8	157.8	193.1
Otros bienes	1.7	1.1	1.5	1.3	1.9	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	1.4	1.0	1.4	1.2	1.8
% del total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes primarios	26.7	28.0	26.6	22.8	23.6	18.1	20.3	17.1	15.6	20.9	28.8	29.8	29.0	24.6	24.1
Bienes industrializados	72.5	71.6	72.8	76.7	75.7	81.3	79.4	82.7	84.2	78.8	70.4	69.7	70.3	74.8	75.2
Otros bienes	0.8	0.5	0.6	0.5	0.6	0.6	0.3	0.2	0.2	0.3	0.8	0.5	0.6	0.6	0.7
Variaciones anuales	...	11.9	11.8	-2.1	14.2	...	8.9	17.8	-3.3	-16.3	...	12.6	10.3	-1.7	21.8
Bienes primarios	...	17.2	6.4	-16.1	18.5	...	22.2	-0.8	-11.7	12.1	...	16.4	7.6	-16.8	19.5
Bienes industrializados	...	10.4	13.7	3.2	12.7	...	6.4	22.7	-1.6	-21.7	...	11.5	11.3	4.6	22.4
Otros bienes	...	-32.8	34.7	-13.8	46.9	...	-41.1	-14.9	-14.6	18.1	...	-31.4	41.8	-13.7	49.4

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Información correspondiente a 17 países.

Cuadro VI.4b

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (EXCLUIDO MÉXICO): COMPOSICIÓN SECTORIAL Y EVOLUCIÓN
DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES, 1995-1999^a**

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Regiones / Años	Exportaciones al mundo					Exportaciones intrarregionales					Exportaciones extrarregionales				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
Miles de millones de dólares	135.9	145.4	159.3	146.5	146.1	37.2	39.3	45.9	44.5	37.6	98.7	106.1	113.4	102.0	108.5
Bienes primarios	44.6	51.7	56.1	48.4	56.7	7.2	8.7	8.6	7.5	8.7	37.4	43.0	47.6	40.9	48.0
Bienes industrializados	89.9	92.8	101.8	96.9	87.6	29.8	30.4	37.2	36.9	28.8	60.1	62.3	64.5	60.0	58.8
Otros bienes	1.5	1.0	1.4	1.2	1.8	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	1.3	0.9	1.3	1.1	1.7
% del total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes primarios	32.8	35.5	35.2	33.0	38.8	19.3	22.2	18.6	16.9	23.1	37.8	40.5	41.9	40.1	44.2
Bienes industrializados	66.1	63.8	63.9	66.1	60.0	80.1	77.4	81.1	82.9	76.6	60.9	58.7	56.9	58.8	54.2
Otros bienes	1.1	0.7	0.9	0.8	1.2	0.6	0.3	0.2	0.2	0.3	1.3	0.8	1.2	1.1	1.6
Variaciones anuales	...	7.0	9.5	-8.0	-0.3	...	5.6	16.9	-3.2	-15.5	...	7.5	6.8	-10.0	6.4
Bienes primarios	...	16.0	8.6	-13.8	17.1	...	21.4	-2.0	-12.2	15.4	...	15.0	10.7	-14.1	17.4
Bienes industrializados	...	3.2	9.7	-4.8	-9.6	...	2.2	22.4	-1.0	-21.9	...	3.7	3.5	-7.0	-2.0
Otros bienes	...	-33.4	44.0	-14.8	49.4	...	-43.6	-17.2	-18.8	22.8	...	-31.6	52.9	-14.5	51.4

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Información correspondiente a 17 países.

Cuadro VI.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES
 INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES EN EL
 COMERCIO TOTAL, 1995-1999^a**

(En porcentajes del total)

Productos / Años	Exportaciones intrarregionales (con México)					Exportaciones intrarregionales (excluido México)				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
América Latina y el Caribe	19.8	19.3	20.3	20.1	14.7	27.4	27.0	28.8	30.4	25.7
Productos básicos	13.4	14.0	13.1	13.7	13.0	16.1	16.9	15.3	15.5	15.3
Agricultura	13.6	14.7	12.6	14.1	11.7	15.9	16.3	13.8	15.4	13.2
Minería	12.3	10.7	11.1	10.5	9.6	11.3	9.7	9.2	8.4	8.7
Energía	13.6	14.1	14.0	14.4	15.0	18.7	19.9	19.5	19.4	19.4
Bienes industrializados	22.2	21.4	23.1	22.0	15.3	33.1	32.8	36.6	38.0	32.9
Tradicional	21.9	21.6	21.8	23.2	19.2	27.2	27.6	29.2	33.3	29.8
Alimentos, bebidas y tabaco	21.7	22.2	23.2	27.6	24.0	22.2	22.5	23.5	28.8	25.2
Otros	22.1	21.1	20.8	20.5	16.5	33.1	34.7	36.6	39.1	35.5
Intensivos en economías de escala	28.2	27.7	30.9	31.3	28.0	30.3	28.3	31.4	32.4	30.5
Duraderos	19.7	19.2	24.5	21.6	9.5	66.8	69.7	74.2	69.7	56.7
Difusores de progreso técnico	15.4	14.9	15.4	13.3	8.8	47.0	48.4	51.1	43.8	34.4
Otros bienes	14.4	12.6	8.0	7.9	6.4	15.0	12.7	7.3	7.0	5.7

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Información correspondiente a 17 países.

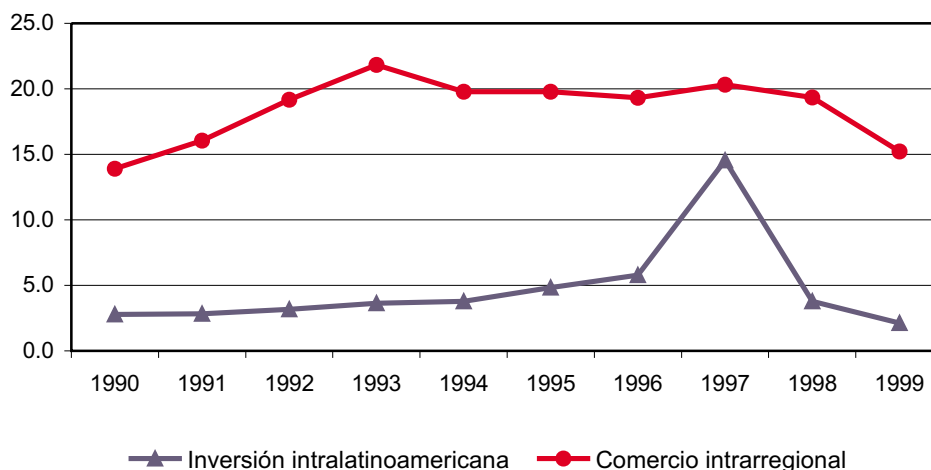
exportaciones de manufacturas. En el caso de los bienes duraderos, la participación se acerca al 67%; en el de los bienes difusores de progreso técnico, el 45%, y el 30% en el caso de las exportaciones intrarregionales de bienes cuya producción es intensiva en economías de escala y recursos naturales (véase el cuadro VI.5).

El proceso de apertura en general, las condiciones de estabilidad monetaria alcanzadas, la liberalización del marco regulador de la inversión extranjera, las privatizaciones, los acuerdos de promoción y protección de las inversiones mutuas y las perspectivas que ofrece un mercado integrado de gran potencial, como es el caso del Mercosur, contribuyeron a que la región se haya convertido en un destino importante para la inversión extranjera directa del resto del mundo. Se estima que los flujos de inversión extranjera directa recibidos por la región, que ascendían a unos 10 000 millones de dólares a principios de la década, aumentaron a aproximadamente 86 000 millones de dólares en 1999 (CEPAL, 2000b, p. 41). Las inversiones representaron además una parte importante y

creciente del total de los capitales extranjeros captados por la región, a pesar de que cerca de 40% de éstos continúan consistiendo en capital financiero.

La relación causal entre comercio e inversión no es clara, es decir, no se sabe si el despegue del comercio intrarregional ha inducido inversiones complementarias, o si las inversiones están dando lugar a la creación de flujos adicionales de comercio. Lo más probable es que ambos procesos actúen simultáneamente, con distinta intensidad, según las condiciones objetivas que imperan en un determinado momento. En primera instancia, por ejemplo, puede haber sido la liberalización comercial lo que dio lugar al establecimiento de representaciones comerciales, para ser secundado en fases posteriores por inversiones que apuntaban a racionalizar los procesos de producción y comercialización en un conjunto de mercados que se estaban integrando entre sí. De ser así, la reciente crisis interrumpió temporalmente este proceso virtuoso, al afectar la confianza de los agentes privados y al hacer escasear los recursos externos.

Gráfico VI.2
AMÉRICA LATINA: COMERCIO E INVERSIÓN INTRALATINOAMERICANOS, 1990-1999^a
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, utilizando las bases de datos de la Unidad de Inversión y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial y de la División de Comercio Internacional y Financiamiento del Desarrollo.

^a Se refiere a la proporción entre el comercio intralatinoamericano y el comercio latinoamericano total, y a la proporción entre la inversión intralatinoamericana y la inversión extranjera directa total.

Los factores mencionados pueden también haber incidido en un incremento de la inversión intrarregional, que aunque de magnitud modesta (pues representó solo entre 3% y 5% de la inversión extranjera total que ingresó a los países de la región en el período 1990-1999), resulta notable por su dinamismo y algunos atributos que le otorgan particular importancia para la efectiva integración de los aparatos productivos y comerciales a nivel regional. Esta inversión, casi inexistente en el pasado, surgió a principios de la década, primero impulsada por las privatizaciones, pero más tarde impulsada por el deseo de las empresas de establecerse en los mercados subregionales que se estaban integrando mediante compromisos ineludibles, como el Mercosur y la Comunidad

Andina. Las inversiones mutuas, que se vieron favorecidas por la cercanía geográfica y cultural de los países participantes, se apoyaron en los conocimientos adquiridos por aquellos países que se habían adelantado en las privatizaciones, y se dirigieron inicialmente a ciertos servicios básicos (como generación y distribución de electricidad en Argentina y Perú), al sistema financiero y a los seguros privados sociales (sector bancario en Colombia y Venezuela; fondos de pensiones en Perú) y, más recientemente, hacia la industria automotriz y de alimentos elaborados, en Argentina, Brasil y Chile.

Parece haberse dado también una relación de retroalimentación mutua entre la intensificación del

Cuadro VI.6

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) INTRARREGIONAL
POR MODALIDAD, SEGÚN EL PAÍS DE ORIGEN, 1990-1999^a**

(En millones de dólares)

País	IED en compra de activos privados		IED en compra de activos estatales		IED total por compra de activos	
	Montos	Porcentajes	Montos	Porcentajes	Montos	Porcentajes
Argentina	2 062	20.1	1 474	14.8	3 535	17.5
Bolivia	6	0.1	6	0.0
Brasil	1 162	11.3	370	3.7	1 532	7.6
Chile	2 261	22.0	4 466	44.9	6 728	33.3
Colombia	149	1.4	791	8.0	940	4.7
Costa Rica	2	0.0	2	0.0
Ecuador	167	1.6	2	0.0	169	0.8
México	3 356	32.7	1431	14.4	4 786	23.7
Perú	136	1.4	136	0.7
Venezuela	355	3.5	1 225	12.3	1 580	7.8
Otros	744	7.2	41	0.4	784	3.9
América Latina y el Caribe	10 257	100.0	9 941	100.0	20 198	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida de la prensa financiera internacional: *América economía, Expansión, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Gazeta Mercantil*, y otras publicaciones financieras.

^a Montos acumulados durante el período 1990-1999. Incorpora inversiones por compras de activos privados nacionales y activos estatales.

comercio intrarregional y el peso creciente de la inversión intrarregional en la inversión extranjera directa en la región. Se aprecia en el gráfico VI.2 que en el período 1990-1997 ambas proporciones aumentaron bastante,²¹ mientras que en los dos años siguientes, correspondientes a la última crisis financiera, acusaron un retroceso abrupto.²²

En el transcurso del período 1990-1999 se acumularon aproximadamente 20 200 millones de dólares por concepto de inversiones intralatinoamericanas, lo que equivale a 5.5% del total acumulado de la inversión extranjera directa ingresada en la región durante el mismo período (365 000 millones de dólares). Las principales

inversiones se hicieron bajo la modalidad de compras de activos privados (51%), con una participación muy marcada de empresarios de Argentina, Brasil, Chile y México (véase el cuadro VI.6). En cuanto a las privatizaciones, se destaca la fuerte presencia de inversionistas chilenos, con una participación del 45%, seguidos por los de Argentina, México y Venezuela, que en conjunto suman 41%.

Al considerar las inversiones por origen y destino según agrupaciones subregionales, el Mercosur (incluido Chile) resulta ser el origen más importante, con más del 50% del total de la inversión intralatinoamericana, sobresaliendo la posición preponderante de Chile como país fuente, seguido

21 En 1997 el peso de la inversión intrarregional se elevó temporalmente a 15% a causa de la privatización masiva de empresas en Colombia –Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODEMSA); Hidroeléctrica CHIVOR; Energía del Pacífico; Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA) y Central Hidroeléctrica Betania (CHB)–, Brasil –Cía Energética do Ceara (COELCE) y Cía de Electricidade do Estado de Rio de Janeiro (CERJ)–, y Venezuela –Siderúrgica del Orinoco (SIDOR)–, operaciones en las que participaron intereses chilenos, argentinos y mexicanos (CEPAL, 1998d, p. 141).

22 Según estimaciones preliminares en 1999 la inversión intrarregional declinó hasta tan sólo unos 1 800 millones de dólares, o 2.4% de la IED total, aparentemente a causa de la restricción financiera externa que afectó a los países y la declinación del proceso de privatizaciones.

por Argentina y Brasil, países con importantes inversiones recíprocas, mientras que las demás inversiones suelen concentrarse entre pares de países pertenecientes a una misma agrupación (véanse los cuadros VI.7a y VI.7b).

Es de esperar también que en el futuro próximo se recupere e intensifique la inversión intrarregional, paralelamente con el desarrollo del

comercio intrarregional e intraindustrial entre los países. También puede preverse que las fusiones y las adquisiciones entre empresas de distintos países se incrementarán a medida que se consoliden los mercados subregionales, conforme a la misma tendencia observada durante las últimas fases del proceso de unificación del mercado europeo.

Cuadro VI.7a

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
INTRARREGIONAL, POR SUBREGIONES DE ORIGEN Y DESTINO, 1990-1999^a**

(En millones de dólares)

Origen / Destino	Mercosur + Chile	Comunidad Andina	México y otros	América Latina
Mercosur	5 786	5 585	425	11 795
Comunidad Andina	139	2 180	512	2 831
México y otros	1 035	2 901	1 636	5 573
Total América Latina	6 960	10 666	2 573	20 198

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida de la prensa financiera internacional: *América economía, Expansión, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Gazeta Mercantil*, y otras publicaciones financieras.

^a Montos acumulados durante el período 1990-1999. Incorpora inversiones por compras de activos privados nacionales y activos estatales.

Cuadro VI.7b

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
INTRARREGIONAL, POR PAÍS DE ORIGEN Y DESTINO, 1990-1999^a**

(En millones de dólares)

Origen / Destino	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Perú	Venezuela	Otros	Total
Argentina	...	534	1 097	400	...	263	1 129	113	3 535
Bolivia	6	6
Brasil	985	48	151	151	165	32	1 533
Chile	1 513	176	1 791	...	1 333	1 426	209	279	6 727
Colombia	18	922	...	940
Costa Rica	2	2
Ecuador	115	7	45	2	169
México	702	...	206	111	700	19	2 152	897	4 786
Perú	...	6	100	30	136
Venezuela	118	15	967	480	1 580
Otros	17	31	...	737	785
América Latina y el Caribe	3 335	764	3 093	532	3 265	1 915	4 721	2 573	20 198

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida de la prensa financiera internacional: *América economía, Expansión, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Gazeta Mercantil*, y otras publicaciones financieras.

^a Montos acumulados durante el período 1990-1999. Incorpora inversiones por compras de activos privados nacionales y activos estatales.

Capítulo VII

REGIONALISMO ABIERTO: UN EXAMEN DEL CONCEPTO A LA LUZ DE LAS EXPERIENCIAS DE AMÉRICA LATINA Y ASIA Y EL PACÍFICO¹

A. INTRODUCCIÓN

La expresión “regionalismo abierto” se encuentra con mucha frecuencia en la literatura sobre comercio internacional de los últimos años. Su uso se ha intensificado para calificar las acciones que apuntan a incrementar la interdependencia entre los países de un grupo, en el marco de una tendencia hacia el libre flujo de comercio, capital, trabajo y conocimiento. A lo largo del tiempo, la noción de “regionalismo abierto”, que se originó en el contexto de la cooperación económica entre los países de Asia y el Pacífico en la década de 1970, a finales de los años ochenta y principios de los noventa se transfirió a los análisis de la creación del espacio único europeo, así como de otros posibles bloques regionales; luego, más recientemente, fue adoptada como marco normativo para abordar la integración regional en América Latina. En su significado más trivial, regionalismo “abierto” se opone a regionalismo “cerrado”. Mientras este último alude a una estrategia de desarrollo basada en mercados protegidos, en el caso del primero, la apertura preferencial es practicada por gobiernos que profesan su compromiso con los principios y disciplinas del sistema multilateral de comercio.

En América Latina, regionalismo abierto y nuevo regionalismo son empleados indistintamente

para describir un movimiento caracterizado por la liberalización extensiva del comercio de bienes y servicios, y de los movimientos de capital, junto con la armonización de los regímenes regulatorios nacionales. Es decir, el regionalismo abierto se relaciona, a la vez, con la combinación de varias formas institucionales de liberalización comercial, y con la profundidad de los compromisos de liberalización. En última instancia, la apertura del regionalismo es dictada por el grado en que la liberalización en el ámbito regional se acerca a la liberalización generalizada y multilateral.

La CEPAL contribuyó al debate sobre la dinámica de los movimientos de integración regional con un documento en el que proponía el “regionalismo abierto” como un modelo estilizado para caracterizar la tendencia presente en América Latina, al final de la Ronda Uruguay, en la que se conjugaban los acuerdos subregionales de liberalización con la apertura unilateral y el avance hacia la integración hemisférica. El regionalismo abierto se definiría así como la interdependencia entre acuerdos de carácter preferencial y la integración “de hecho”, determinada por las señales de mercado, como resultado de una apertura no discriminatoria. En general, se trata de un proceso de

¹ En la elaboración de este capítulo se utilizó información contenida en Kuwayama (1999) y Pizarro (1999).

integración regional llevado a cabo en un ambiente de liberalización y desreglamentación que, por lo tanto, es compatible y complementario con la liberalización multilateral (CEPAL, 1994).²

Sin embargo, la expresión “regionalismo abierto” tiene significados distintos en América Latina y en Asia Pacífico, dado que entre sus respectivos regionalismos existen más diferencia que similitudes, producto de las distintas características y evolución histórica de estas dos grandes regiones. América Latina es un conjunto mucho más homogéneo, desde el punto de vista lingüístico, cultural y económico, que el vasto y difuso aglomerado de países que constituyen la región de Asia y el Pacífico. Por otra parte, históricamente, las relaciones económicas entre los países de esa región han sido más intensas que entre los latinoamericanos.

El propósito de este capítulo es revisar, en forma introductoria, algunos rasgos generales del regionalismo en Asia y el Pacífico y América Latina y analizar las complementariedades y conflictos

entre regionalismo y multilateralismo, con el fin de poner en perspectiva los procesos de integración latinoamericanos. El referente básico para estos procesos ha sido el modelo de integración federativo europeo, que ha transitado desde la formación de mercados nacionales hasta la creación de un espacio único y de una Unión Económica y Monetaria, mediante el establecimiento de reglas, políticas e instituciones comunes. Las relaciones intrarregionales en Asia fueron el resultado de un rápido crecimiento económico que aportó bases sólidas para la formación de redes de relaciones interfirmas, así como de flujos intrarregionales de inversión y comercio, con escaso apoyo de instituciones y acuerdos intergubernamentales. En años más recientes, este proceso en América Latina, en general basado en acuerdos políticos intergubernamentales, evolucionó hacia una integración mayormente *de facto*, a través de vínculos comerciales y de inversión entre empresas. Por otra parte, los gobiernos de Asia Pacífico también han sentido la necesidad de crear foros apropiados para promover la cooperación económica en su región, aunque los mecanismos seleccionados sean aún poco formales.

B. REGIONALISMO, REGIONALIZACIÓN E INTEGRACIÓN REGIONAL

1. Asia y el Pacífico: integración económica sin regionalismo

A diferencia de América Latina, la región de Asia Pacífico presenta contornos cambiantes, según los países que se incluyan. En efecto, se puede considerar que está compuesta por tres subregiones: Asia oriental (Japón, China, República de Corea y la provincia china de Taiwán); el sudeste asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, pero también Brunei Darussalam, Camboya, Laos, Myanmar, Vietnam), y el Pacífico europeo (Australia y Nueva Zelanda). Sin

embargo, la Cuenca del Pacífico, que integra el foro de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC), el más importante a escala regional, comprende cerca de 40 Estados de Asia, Oceanía y el Pacífico insular, y las Américas, aparte de un sinnúmero de territorios bajo régimen especial, aunque no todos sean miembros de la APEC.

La subregión más integrada de Asia y el Pacífico incluye los países que guardan cierta proximidad

² En el contexto latinoamericano, la expresión “regionalismo abierto” fue empleada por primera vez por Reynolds, Thoumi y Wettman (1993) al analizar la integración del Grupo Andino.

geográfica y similitudes económicas: Japón, los cuatro países de industrialización rápida (las provincias chinas de Hong Kong y Taiwán, Singapur y la República de Corea), y otros cuatro del sudeste asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia). En el período posterior a la segunda guerra mundial, estos países acumularon una reducida experiencia en materia de cooperación regional formal. Factores históricos, grandes conflictos regionales y una compleja red de intereses estratégicos de las grandes potencias militares impidieron que allí se generaran instituciones que favorecieran la cooperación regional. Más bien al contrario, en el cuadro de la guerra fría, varios países mantenían acuerdos bilaterales militares con naciones de fuera de la región para articular la defensa de los signatarios ante acciones de otros países de la misma área. El único esquema de integración, la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), integrado por Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, y establecido como organización regional por la Declaración de Bangkok en 1967, tenía básicamente propósitos estratégico-militares durante la guerra de Vietnam.³ El Área de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) fue establecida en 1977, pero la proporción del comercio preferencial en los intercambios de los Estados miembros se mantuvo en un nivel reducido hasta fines de los años ochenta (Panagariya, 1998, p. 77).

No obstante, en contraste con América Latina, estos países del Asia Pacífico compensan la ausencia de experiencia regional institucionalizada con relaciones comerciales de larga tradición. Aun durante el período colonial, las estrategias de las naciones imperiales determinaron que el comercio entre los países de Asia (incluida Asia del sur) fuera

significativo para el de cada una de las unidades económicas.⁴ A fines del siglo XIX, Japón ya se había convertido en un importante mercado para las exportaciones de sus vecinos, en tanto que Singapur mantenía un significativo comercio de reexportación de productos de Asia sudoriental hacia otros países del área (Hanson, 1980).⁵

En la posguerra, el patrón de comercio entre Japón y los demás países de la subregión, inicialmente interindustrial, de bienes manufacturados por productos básicos, se convirtió en un intercambio más diversificado. El proceso de industrialización basada en sustitución de importaciones se difundió gradualmente en la región, desde Japón hacia los países de Asia oriental y, posteriormente, se generalizó entre los países de la ASEAN. Este movimiento promovió la configuración de una compleja estructura de relaciones comerciales, en la que coexistían elementos de naturaleza complementaria y competitiva. Aunque los Estados Unidos y Europa se constituyeron en los mercados de destino de las exportaciones de productos finales, el comercio de bienes de capital e intermedios dentro de Asia y el Pacífico se incrementó considerablemente en los años sesenta y setenta, centrado inicialmente en Japón (Yamazawa, Taniguchi e Hirata, 1983).

Uno de los motores más importantes de la expansión de las relaciones comerciales en Asia y el Pacífico han sido las inversiones japonesas que, en alguna medida, determinaron la división de trabajo entre subsidiarias y casas matrices, las primeras instaladas en el resto de Asia y las segundas, en Japón. Pese a la importancia que adquirió el modelo de especialización entre países por reasignación

3 Brunei Darussalam se incorporó a la ASEAN en 1984. Posteriormente se asoció Vietnam, en julio de 1995, seguido de Camboya, Laos y Myanmar, en julio de 1997.

4 En términos actuales, las unidades del período colonial serían China, Filipinas, India, Indonesia, Malasia, Tailandia, la República de Corea y Sri Lanka. Parte importante de este comercio era el de opio entre India y China, pero a fines del siglo XIX el algodón y el arroz gradualmente lo reemplazaron en importancia relativa (Hanson, 1980, p. 61-63).

5 Simkin (1968, p. 252) menciona que los mercaderes portugueses y holandeses tenían que intercambiar las valiosas especias de Indonesia por textiles de India o manufacturas de China. Hasta fines del siglo XVIII, el comercio intra-Asia generaba mayores utilidades que el comercio entre Asia y Europa (Meyer, 1948, p. 217).

espacial de las actividades productivas en Asia y el Pacífico, Frankel (1997, p. 7) argumentó que el crecimiento del comercio en Asia oriental, así como del comercio bilateral entre los países de esa área y Japón, se explicaba en gran medida por el notable crecimiento del comercio total de los mismos países y también por la proximidad geográfica.⁶

Se puede decir así que en Asia existe regionalización sin regionalismo, puesto que las intensas interacciones económicas entre los países de la región son determinadas por cercanía geográfica y razones de estrategia económica de las grandes naciones más industrializadas, como Japón y China. El regionalismo, como un todo, incluye elementos normativos que se traducen en acciones articuladas con el propósito de incrementar el grado de interdependencia entre los países de un grupo. Solamente en los años setenta, Australia y Japón empezaron a introducir iniciativas sistemáticas con el propósito de promover la integración económica regional. Con anterioridad, en 1967, los empresarios habían establecido el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico con la finalidad de fomentar el comercio y las inversiones en la región (Okita, 1992, p. 2).

La expresión “regionalismo abierto” fue propuesta a fines de los años setenta por el Primer Ministro de Japón, Masayoshi Ohira, para definir

una cooperación a nivel regional que contribuyera a superar las diferencias políticas y económicas entre los países del Pacífico asiático y fuera armónica con los intereses de la comunidad internacional (Palacios, 1995, p. 298).⁷ Esa iniciativa, emanada del foro académico Conferencia sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico (PAFTAD), dio origen a un mecanismo de consulta que se convirtió, en 1980, en la Conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico (PECC), y que incluye el regionalismo abierto entre sus principios básicos.⁸ En su novena reunión, realizada en San Francisco en septiembre de 1992, el concepto adquirió un carácter oficial, lo que se reflejó en la declaración titulada “El regionalismo abierto: un modelo del Pacífico para la cooperación económica global.” Los principios básicos de este regionalismo abierto, reiterados en las reuniones posteriores, se han convertido en la orientación fundamental de la PECC y apuntan a la creación de una región abierta, integrada por los países asiáticos y de la Cuenca del Pacífico que compartan las mismas ideas, incluidos los miembros de los acuerdos de integración subregionales, como el TLC, el Área de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) y el Acuerdo para el establecimiento de relaciones económicas más estrechas entre Australia y Nueva Zelandia (ANZCERTA).⁹

6 El proceso de regionalización en Asia ha sido comparado con el patrón de desarrollo regional “en cuña” (*flying geese*), que intenta explicar cómo los cambios en las ventajas comparativas de un país determinan una relocalización de plantas e inversiones en la región (Akamatsu, 1962). En el modelo se asume que los productos tienen un ciclo de vida a lo largo del cual evolucionan las ventajas comparativas de los países, que avanzan hacia niveles crecientemente elevados de desarrollo tecnológico. Otros analistas han planteado que en Asia y el Pacífico no existen estructuras industriales homogéneas, como dicho modelo supone. Al contrario, la difusión tecnológica en la región es desequilibrada y dentro de ella se ha generado una red jerárquica de producción. Además, en contraste con la experiencia de la República de Corea y la provincia china de Taiwán, las exportaciones de manufacturas de los otros países de Asia y el Pacífico no dependieron de políticas de sustitución de importaciones, sino de la importación de tecnología y componentes, suministrados por empresas transnacionales. Finalmente, además de las actividades de procesamiento y comercio, en los diferentes países de Asia y el Pacífico no se completó el ciclo del producto, y tampoco se expandieron las importaciones de Japón. En consecuencia, los Estados Unidos y Europa se mantienen como destinos finales de la producción de la región (Ravenhill y Mitchell, 1995).

7 Okita (1992) señala que las iniciativas respecto de la cooperación en el Pacífico empezaron en el ámbito universitario, donde fueron incentivadas por una solicitud que el Canciller japonés (posteriormente Primer Ministro) Takeo Miki, planteó en 1968.

8 En enero de 1980, el Primer Ministro Ohira invitó al Primer Ministro de Australia, Malcolm Fraser, a organizar una conferencia sobre la cooperación en la cuenca del Pacífico (Okita, 1992, p. 2). La PECC se inició con 13 miembros: cinco países industrializados (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelandia), seis países de la ASEAN, la República de Corea y la agrupación de Estados insulares del Pacífico. Posteriormente, en 1986, se sumaron al grupo China y la provincia china de Taiwán. Más recientemente se han incorporado otros miembros: Hong Kong, México, Chile, Colombia, Perú y Rusia.

9 La PECC mantiene una estructura tripartita de académicos, empresarios y funcionarios de gobierno.

En 1989, en virtud de una iniciativa del Primer Ministro de Australia y en consulta con el Presidente de la República de Corea, se creó la APEC, que a lo largo de su historia siempre ha sostenido el regionalismo abierto como principio rector del proceso de integración.¹⁰ Los participantes adoptaron, entre otros, los siguientes lineamientos para la cooperación en Asia y el Pacífico: i) oposición a la creación de un bloque económico y apoyo a las negociaciones multilaterales (Ronda Uruguay); ii) respeto a la diversidad de la región de Asia y el Pacífico y promoción de una cooperación gradual; y iii) énfasis en la creación de consenso entre los miembros y respeto a los intereses individuales de cada país.

Algunos analistas argumentan que la APEC constituye el único grupo regional totalmente consistente con las reglas de la OMC en la letra y el espíritu, a pesar de mantenerse como un foro no negociador, en el cual los compromisos asumidos no son vinculantes. En efecto, Garnuat (1996, p. 7) definió el regionalismo abierto de la APEC como un proceso de liberalización unilateral concertada entre varios Estados y multilateralizada por la cláusula de nación más favorecida (NMF) aplicada en forma incondicional.

Los Estados Unidos mantuvieron una posición ambivalente en relación con las iniciativas de cooperación regional en Asia y el Pacífico.¹¹ Sin embargo, una propuesta del Primer Ministro de Malasia, en diciembre de 1990, que instaba a crear un grupo compuesto únicamente por países de Asia oriental (Grupo Económico del Asia Oriental) enfrentó una fuerte oposición por parte de los Estados Unidos, que lograron, primero, convencer a Japón y la República de Corea de abstenerse de participar y, finalmente, reducir la importancia del Grupo. Fue solamente en 1993, bajo el gobierno de

Clinton, que durante la primera Conferencia de Jefes de Estado de la APEC, realizada en Seattle, los Estados Unidos, además de apoyar el foro, empezaron a presionar para que se cambiara su naturaleza consultiva. En la segunda Conferencia (Bogor, Indonesia, noviembre de 1994), se acordó un plazo de 25 años para ampliar la apertura comercial entre los países miembros y dinamizar así los flujos de inversiones. Se fijó el año 2010 para el desmantelamiento de las barreras comerciales en los países industrializados, y el 2020 para los en desarrollo.

Durante el período reciente, la gravitante presencia de Estados Unidos y Japón fue contrarrestada, en cierta medida, por un mayor protagonismo de Estados secundarios, como Australia y Canadá, o de los países miembros de la ASEAN. Desde la perspectiva de la economía política internacional, la APEC ha presentado un liderazgo pluralista, más asociado a elementos de persuasión y habilidades técnicas e intelectuales desarrolladas por la diplomacia comercial de sus Estados miembros. El regionalismo de la APEC se ha constituido en la mejor vía para que los países de la región elaboren colectivamente nuevos consensos regionales sobre temas controvertidos (Cooper, Higgot y Nossal, 1993).

La APEC ha adoptado un enfoque sistémico de la cooperación regional, basado en tres pilares: la liberalización del comercio y las inversiones, la facilitación del comercio y las inversiones, y la cooperación técnica y económica. Entre las iniciativas y medidas para la facilitación del comercio se consideran desde la armonización de procedimientos de aduana y procesos de reconocimiento mutuo de los estándares de productos, hasta la cooperación regional para ejecutar políticas nacionales de competencia y

10 Okita (1992, pp. 3-4) argumenta que la creación de una organización para el comercio y el desarrollo del Pacífico, similar a la OCDE, estaba en la agenda de la PAFTAD desde 1975, pero se consideró que las condiciones no estaban todavía maduras para presentar la propuesta a los gobiernos.

11 Panagariya (1998, p. 78) comenta que el Primer Ministro Hawk no había consultado al gobierno de los Estados Unidos acerca de la creación de la APEC, pero que éste actuó rápidamente para garantizar su participación, así como la de Canadá.

desreglamentación de mercados específicos. Asimismo, en la ASEAN los esfuerzos en pro de la liberalización del comercio de bienes se apoyan en la cooperación en áreas conexas, tales como la complementación industrial y la formación de empresas conjuntas (*joint ventures*). Así lo ilustra el hecho de que en el Acuerdo marco para la liberalización del comercio de servicios, firmado en el ámbito de las relaciones entre el ANZCERTA y la AFTA, los gobiernos signatarios hicieron hincapié en la cooperación entre las economías para el desarrollo de sus industrias de servicios. Con este propósito, se instó a los miembros a que intensificaran su cooperación en el establecimiento o mejoramiento de la infraestructura de servicios, la producción conjunta, la promoción de acuerdos sobre compras y comercialización, las acciones comunes en investigación y desarrollo, y el intercambio de información (Findlay y Warren, 1997).

El proceso de regionalización en el cual la APEC está basada puede describirse por dos características del proceso de integración económica: una estructura comercial dinámica y redes de producción y de difusión tecnológica altamente integradas. El comercio se estructura en torno de dos ejes: Estados Unidos y Japón. Por una parte, los superávits nipones constituyen una de las fuentes más importantes de financiamiento para los países de Asia Pacífico, al ser este país el mayor proveedor de bienes de capital, tecnología y bienes intermedios. Por otra parte, los elevados déficit comerciales de los Estados Unidos han permitido a la mayoría de los países de la región llevar adelante una estrategia de crecimiento basada en la exportación. De esta manera, los déficit que los países de Asia y el Pacífico mantienen con Japón se compensan con los superávits que ellos, a su vez, mantienen con los Estados Unidos.

Sin embargo, una lectura más crítica del regionalismo abierto sugiere que los dos términos que lo definen pueden entrar en contradicción. En efecto, la noción de regionalismo abierto no era contenciosa hasta que en el segundo informe del

Grupo de Personas Eminentes, publicado en 1994, se sugirió que en toda liberalización acordada en la APEC debería procederse de manera que fuera consistente con el principio del regionalismo abierto. El proceso de liberalización tendría que ejecutarse según una fórmula que constaba de cuatro partes no excluyentes: i) liberalización unilateral; ii) compromiso de extender la reducción de las barreras a terceros países; iii) extensión de la liberalización regional a terceros países sobre una base de reciprocidad, hasta que se instrumentara la liberalización internamente fundada en el principio de NMF; y iv) reconocimiento de que cualquiera miembro de la APEC puede extender la liberalización que haya acordado en ese marco a terceros países, sea en forma condicional o incondicional (Woo, 1999).

Evidentemente, una reducción otorgada dentro de la APEC no puede ser extendida en forma condicional a un país que no sea miembro de APEC, pero sí de la Organización Mundial del Comercio. Saburi (1997) argumenta que a medida que se liberalicen regionalmente más segmentos del comercio, más difícil se hará coordinar los elementos de “regionalismo” con “abierto”. De cierta manera, al irse convirtiendo la APEC en un foro de negociaciones comerciales en el ámbito regional, las contradicciones entre regionalismo y abierto se tornaron más aparentes.

En la quinta Conferencia de Jefes de Estado de la APEC (Vancouver, Canadá, noviembre de 1997), los 18 Presidentes y Jefes de Gobierno aprobaron la decisión de los Ministros responsables del comercio de adelantar las metas ya convenidas para liberalizar plenamente el comercio y las inversiones dentro de la APEC, a partir de un proceso voluntario de liberalización sectorial anticipada (EAVSL). Con ese objeto se identificaron nueve sectores para adelantar su desgravación a contar de 1999, y otros seis para una etapa inmediatamente posterior. La aceptación de negociaciones parciales por sectores, concertada en la cuarta Conferencia (Filipinas, 1996), constituyó

un cambio en el enfoque negociador y la alteración de uno de los principios fundamentales de la APEC: la liberalización unilateral, concertada y voluntaria que se aplica entre sus miembros debe efectuarse sobre la base de una cobertura integral de todo el universo de bienes y servicios. Posteriormente, en la Reunión Ministerial de la APEC (Kuching, Malasia, junio de 1998), se manifestaron discrepancias de opinión con respecto al ejercicio de liberalización sectorial.

Muchos gobiernos consideran que si en el futuro predomina la imagen de la APEC como foro de negociaciones sectoriales, su credibilidad puede verse seriamente afectada (CEPAL, 1999a, pp. 49-51). En efecto, en la Reunión Ministerial de la APEC realizada en junio de 1999 se transfirieron a la OMC las negociaciones para la liberalización sectorial voluntaria (EVSL), y la APEC se reservó el papel de promover el programa, pero no de ejecutarlo.

2. América Latina: regionalismo y acceso a mercados

A lo largo de la década de 1990, los países latinoamericanos asociaron su proceso de apertura unilateral a una participación activa en las negociaciones multilaterales, en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio, y a la negociación de acuerdos de libre comercio plurilaterales, interregionales y bilaterales.¹² De hecho, la liberalización comercial y preferencial y la adopción de marcos liberadores de la inversión extranjera por parte de las economías nacionales han permitido una expansión notable del comercio intrarregional y de las inversiones entre los países de la región. Así, por primera vez, el movimiento de integración regional –sea por medio de nuevos esquemas subregionales, como el Mercado Común del Sur (Mercosur), o la profundización de otros, como la Comunidad Andina (anteriormente Grupo Andino),¹³ y el Mercado Común Centroamericano (MCCA)– dejó de ser un objeto de interés solamente en foros políticos y académicos, para tornarse en un componente de las estrategias empresariales de los

grupos instalados en la región, entre los que destacan las empresas transnacionales.

En la actualidad, todos los países de América Latina y el Caribe son miembros de la Organización Mundial del Comercio y, a su vez, todos participan en acuerdos subregionales y regionales. Chile, México y Perú son, además, miembros de la APEC, mientras que la totalidad de los países o los subgrupos de la región están negociando acuerdos preferenciales o de libre comercio con la Unión Europea y, en el ámbito bilateral, buscan solucionar conflictos con los países industrializados en torno de algunos aspectos clave de la normativa del comercio, como los regímenes de propiedad intelectual, las medidas antidumping y los estándares sanitarios y de calidad, además de temas tradicionales de acceso a mercados.

La amplia acción negociadora de los gobiernos de la región para lograr una apertura pactada de los mercados importadores denota que, en su percepción, la liberalización unilateral tiene que complementarse con otras medidas para garantizar un mejor acceso a los mercados compradores. Como

12 El año 1994 estuvo marcado por varios acontecimientos interrelacionados que pusieron de relieve la nueva complejidad de los procesos de liberalización comercial: en enero empezó a operar el TLC; en marzo, los acuerdos de la Ronda Uruguay se suscribieron formalmente en Marrakech, lo que posibilitó la posterior creación de la OMC, en enero de 1995. En diciembre de 1994 se realizó la Cumbre de las Américas en Miami, con la participación de Jefes de Estado y de Gobierno, y se puso en marcha el proceso de formación del ALCA. Además, la séptima Reunión Cumbre del Mercosur, realizada en Ouro Preto, también en diciembre de 1994, marcó el final del período de formación del área de libre comercio de esta agrupación y el inicio de la etapa de unión aduanera incompleta.

13 A comienzos de 1996, el Grupo Andino cambió su nombre por el de Comunidad Andina, como resultado de la reforma del protocolo del Acuerdo de Cartagena (Acta de Trujillo).

ha argumentado Paul Krugman, si el mundo fuera gobernado por economistas, la Organización Mundial del Comercio no existiría, dado que para ellos la proposición del libre comercio es, en esencia, unilateral. Es decir, la teoría económica no justifica los acuerdos comerciales de concesiones recíprocas, porque los objetivos del libre comercio favorecen los intereses de un país, independientemente de lo que hagan los demás. En la práctica, sin embargo, los gobiernos prefieren desconocer la teoría, puesto que sólo se persuaden de que deben abrir sus mercados cuando reciben, como contrapartida, concesiones de apertura similar por parte de sus socios comerciales (Krugman, 1997, p. 113).¹⁴

En efecto, aunque la liberalización comercial haya progresado a lo largo de las últimas décadas, la forma institucional de liberalización menos empleada por los países ha sido la unilateral. Otras, entre las cuales se incluyen la bilateral, la plurilateral y la multilateral, han sido seleccionadas de acuerdo con los intereses estratégicos de los participantes. Aun en el actual contexto económico, caracterizado por un protagonismo de los mercados, los Estados nacionales retienen su facultad de definir e implementar los derechos internacionales de propiedad cuando negocian con agentes privados y otros gobiernos el acceso de bienes, personas, capital y tecnología a sus territorios.¹⁵ Consecuentemente, en economías que se globalizan y regionalizan a la vez, los Estados buscan definir y ejecutar estrategias de inserción que proporcionen a sus productos un acceso más seguro a los mercados importadores.

En los países latinoamericanos y caribeños hay una percepción muy clara de que una de las condiciones más importantes para que el modelo exportador adoptado por

ellos en los últimos 15 años pueda sostener e impulsar el crecimiento de sus economías es contar con un acceso seguro y previsible a los mercados importadores. La frustración ante los limitados resultados de las negociaciones multilaterales se ha expresado en una búsqueda de modalidades contractuales complementarias que les permitan acceder a los mercados importadores. Paralelamente a su participación en las negociaciones multilaterales han llevado adelante múltiples iniciativas en los ámbitos bilateral, subregional, hemisférico e interregional, con vistas a liberalizar de modo preferencial segmentos importantes del intercambio con socios comerciales específicos, marco en el que algunos países han aceptado introducir, respecto de varios temas, disciplinas más rigurosas que las acordadas en el ámbito multilateral.

Por ende, los países de la región han optado por el regionalismo como un mecanismo mediante el cual los gobiernos nacionales pueden influir en los flujos de comercio e inversión y, así, conducir su inserción económica sin perder su autonomía política. A lo largo de los últimos años, sin embargo, los gobiernos latinoamericanos y caribeños han tenido que hacer frente al desafío de definir los ámbitos y ritmos de las negociaciones en diversos foros y con distintos participantes. Como eje prioritario para ordenar estas múltiples opciones, los negociadores de la región han procurado otorgar mayor prioridad al establecimiento de reglas multilaterales que a la posibilidad de asumir compromisos en el ámbito hemisférico, mientras que, a la vez, intentan resguardar márgenes de acción para construir los espacios regionales de integración económica. La normativa multilateral constituye el marco básico para las negociaciones en los demás foros, lo que ha permitido que temas complejos

14 Desde la perspectiva de un economista, los gobiernos parecen estar dispuestos a hacerse a sí mismos un bien solamente si los otros prometen hacer lo mismo (Krugman, 1997, p. 113).

15 Como señalan Sáez y Valdés (1999, p. 89) con respecto a Chile: "La apertura unilateral obviamente no tiene como contrapartida necesaria una apertura de los mercados de los socios comerciales de Chile. Por ejemplo, no tiene efectos en las prácticas aduaneras de éstos ni en la forma en que se adoptan y administran las barreras técnicas, y no eliminan las prácticas restrictivas que aplican los países mediante la adopción de medidas antidumping. En virtud de los acuerdos se puede lograr una apertura preferencial, segura y predecible que facilite el desarrollo de proyectos en el campo exportador".

puedan ser abordados y analizados en grupos de tamaño más reducido. La concertación en agrupaciones subregionales permite conocer mejor las implicaciones de la convergencia y armonización de políticas públicas de diversa índole, y en grupos pequeños y más homogéneos es posible evaluar con mayor precisión los costos y beneficios de la negociación de normas y disciplinas internas.

En el marco del regionalismo abierto, las formas de liberalización unilateral, regional y multilateral se pueden articular en una complementación positiva, siempre que se cumpla una serie de requisitos (CEPAL, 1996, pp. 101-102). Si bien las negociaciones simultáneas en foros subregionales, regionales, hemisféricos y multilaterales demandan esfuerzos y recursos técnicos que son escasos en los países de la región, puede existir entre ellos una relación beneficiosa de retroalimentación y aprendizaje. Bajo ciertos supuestos, se pone en marcha un conjunto de interacciones positivas entre los ámbitos multilateral, hemisférico y subregional, gracias a lo cual los procesos internos de apertura y reforma comercial adquieren una dinámica no prevista que puede impulsar a los gobiernos, y también a la sociedad civil organizada, hacia la definición de marcos regulatorios y disciplinas más adecuados a los intereses de la región.

Asimismo, la necesidad de avanzar en la esfera de los compromisos subregionales ha movido a los países a ampliar los mercados subregionales, tanto para disminuir los costos de desviación de comercio inherentes a esquemas reducidos, como para fortalecer la posición negociadora de la región ante terceras partes. América Latina y el Caribe enfrentan así el desafío histórico de llevar adelante la convergencia entre los esquemas de integración. En la actualidad, las negociaciones emprendidas por el Mercosur y la Comunidad Andina con vistas a constituir una zona de libre comercio de América del Sur en la que participen todos los países miembros de ambas agrupaciones y también Chile, ofrecen una valiosa oportunidad de profundizar la convergencia entre esquemas subregionales.

Por último, resulta fundamental valorizar las posibilidades que abren las negociaciones en múltiples foros, en especial si se considera que la gran preocupación de los países latinoamericanos y caribeños en el actual proceso multilateral es dar una expresión concreta y efectiva a los requerimientos de la dimensión del desarrollo. Ésta es interpretada como la necesidad de ejecutar acciones afirmativas para el avance de sus economías (trato especial y diferenciado), y corregir las asimetrías derivadas de los acuerdos de la Ronda Uruguay (véase el capítulo VIII). De la misma manera, en el ámbito regional se debe lograr un mayor equilibrio de las normas que regulan el comercio regional, para permitir una participación creciente de los países de menor desarrollo relativo de la región en el comercio internacional, así como una distribución más equitativa de los costos y beneficios de la apertura y de los ajustes a los nuevos patrones de la competencia internacional.

Quedan pendientes cuestiones esenciales: hay que definir cuáles disciplinas deben empezar a aplicarse en el ámbito regional, en qué momento y en qué grado; también se debe decidir cómo analizar los efectos recíprocos de disciplinas similares sobre las preferencias acordadas en otros foros. El problema es agravado por la carencia de una metodología rigurosa de evaluación de costos y beneficios en áreas de difícil cuantificación, que ayude los gobiernos en su selección de alternativas. Existen, asimismo, posibles ineficiencias vinculadas a la proliferación de normas en los diversos foros negociadores. Al definir el diseño de una estrategia coherente en cada uno de los ámbitos mencionados deberían considerarse los múltiples escenarios posibles y el análisis de los costos y beneficios asociados a cada normativa que se vaya a negociar (Tussie y Woods, 2000).

En este contexto cabe resaltar una vez más que los Ministros de Comercio del hemisferio se comprometieron a asegurar que el ALCA pudiera coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estuvieran cubiertos o excedieran

los derechos y obligaciones contemplados en el ALCA. Por consiguiente, los acuerdos subregionales deben constituirse como uniones aduaneras efectivas, dado que el ALCA es un área de libre comercio, y avanzar además en áreas específicas, como el comercio de servicios y las políticas de protección de la competencia y de los derechos de propiedad intelectual. Es decir, en los acuerdos subregionales habría que definir derechos y obligaciones que superen los que se logren en el ámbito del ALCA. Por

otra parte, en la quinta Reunión Ministerial de Comercio (Toronto, noviembre de 1999), los Ministros participantes declararon su apoyo a las nuevas negociaciones multilaterales en la OMC, pero insistieron en que las tratativas respecto del ALCA tenían una meta diferente, que era la creación de un área de libre comercio, en conformidad con las disposiciones pertinentes de la Organización Mundial del Comercio, pero más ambiciosa en cuanto a extensión y cobertura de la liberalización negociada.

C. INTERROGANTES ABIERTAS

La discriminación es una característica esencial del regionalismo, en oposición a la naturaleza del multilateralismo en su doble aspecto de no discriminación entre naciones (NMF) ni entre productos importados y de origen interno (o las empresas que los producen). Asimismo, una liberalización unilateral es por definición no discriminatoria. En cambio, la reducción de barreras comerciales entre un grupo de países, aunque sea en el marco permitido por el artículo XXIV del GATT de 1994 (y las disciplinas asociadas de la Ronda Uruguay), impone precios distintos para los mismos productos según provengan de exportadores de dentro y de fuera de la región.¹⁶ El regionalismo entraña necesariamente, si bien como efecto estático de corto plazo, un componente de desviación de comercio que, a más largo plazo, puede ser compensado por una creación neta de comercio.

Otra línea de argumentación apunta a los efectos positivos de la liberalización regional sobre la multilateral. Pelkmans (1998) señala que el principio de no discriminación mantiene el *statu quo*, y que si no fuera por la liberalización en los grupos pequeños no se hubieran producido reducciones comerciales en la escala observada. Según esta interpretación, la efectividad del multilateralismo de las últimas

décadas ha sido el resultado de la tensión entre las grandes transformaciones en el ámbito regional de la actual Unión Europea y el resto del mundo. Más recientemente, las disciplinas acordadas entre Estados Unidos, Canadá y México, más exigentes que las convenidas en la Organización Mundial del Comercio, fueron extendidas, a su vez, a un mayor número de países a través de acuerdos bilaterales y plurilaterales con Canadá y México, lo que ha generado desbordamientos positivos de liberalización profunda, proceso que Baldwin (1997) ha denominado “efecto dominó”.

Algunos proponentes del regionalismo sugieren que los acuerdos de liberalización preferencial pueden facilitar la liberalización en áreas que son demasiado complejas para una negociación exitosa en la Organización Mundial del Comercio, o que presentan dificultades en el contexto multilateral. Por ejemplo, en lo que respecta a compras gubernamentales, legislación antidumping y algunos servicios, la liberalización puede ser más factible en un contexto regional que en uno generalizado y bajo el régimen de NMF. Las mismas observaciones se aplican en el caso de materias con elevado contenido técnico, como estándares industriales. A su vez, las reglas definidas en el ámbito regional pueden servir

¹⁶ Dam (1970) argumenta que, aunque no se aumenten los aranceles aplicados a terceros países, como se dispone en el Artículo XXIV, no puede haber nada más discriminatorio que bajarlos a cero para algunos países, mientras para los demás se mantienen los mismos aranceles positivos.

como esquema básico para futuras negociaciones multilaterales.

Varios autores han señalado, por otra parte, que la noción de regionalismo abierto y su consistencia con los principios de la Organización Mundial del Comercio son ambiguas. Con respecto a la APEC, Yamazawa (1994) mantiene que la concepción asiática de regionalismo abierto está basada en la liberalización del comercio y las inversiones sobre una base de NMF incondicional. Desde la perspectiva estadounidense, sin embargo, la liberalización en la APEC debería extenderse a terceros países sobre una base de NMF condicional, para evitar el comportamiento de “polizón” (*free rider*). En este sentido, el concepto de regionalismo abierto que sustentan los Estados Unidos es consistente con el artículo XXIV del GATT de 1994, y supone que la apertura regional debe ser utilizada como instrumento de negociación para obtener reciprocidad y cambio de políticas de terceros países.

Una importante característica del regionalismo abierto de la APEC es que los gobiernos tendrían que actuar en forma unilateral y voluntaria, pero concertada, para reducir barreras. En la perspectiva asiática, las negociaciones deberían realizarse solamente entre países con los mismos intereses, y no en todos los sectores. Más aún, la APEC debería admitir diferentes velocidades de liberalización y reforma. Es decir, en vista de la heterogeneidad de los países que integran la APEC, no habría necesidad de negociar concesiones sobre una base recíproca: los gobiernos deberían tener la libertad de decidir sobre la profundidad y el ritmo de su liberalización, bajo el supuesto de que los intereses nacionales y la presión de otros gobiernos gradualmente los impulsarían hacia la liberalización multilateral.

Para los Estados Unidos, la APEC debería ser construida a partir de una acción amplia, que incorporara a todos los sectores, y la acción unilateral concertada tendría que implementarse con alguna garantía de compatibilidad entre los esfuerzos de los distintos miembros (Haggard, 1997). Sin embargo, varios analistas apuntan a los problemas institucionales que enfrenta la APEC para ejecutar efectivamente un programa de liberalización comercial a través de

negociaciones, proceso que la Organización Mundial del Comercio está mejor capacitada para administrar.

Se puede medir cuán cerca o lejos está el regionalismo del proceso multilateral a partir de dos condiciones: i) la profundidad del proceso, es decir, la extensión y la amplitud de las normativas acordadas entre los miembros del grupo, y ii) la capacidad de inclusión de nuevos miembros. Los conceptos de regionalismo profundo y regionalismo abierto reflejan los desafíos que se plantean a los países de las dos regiones analizadas para lograr una mejor inserción internacional. Empero, estos conceptos no deben ser encarados como normativos, sino como operacionales. El primero se refiere al grado de soberanía en materia de política económica que los gobiernos están dispuestos a sacrificar en aras de la armonización de las políticas nacionales a escala regional y multilateral. El segundo concepto apunta al tipo de relación que debe establecerse con los países no pertenecientes a los acuerdos preferenciales.

El modelo normativo de regionalismo abierto propuesto por la CEPAL (1994) exige que la creciente interdependencia que se establezca en el ámbito regional como resultado de acciones orientadas hacia la reducción de barreras al comercio y a las inversiones debe estar asociada a un aumento de la competitividad global de las exportaciones regionales. El regionalismo, por lo tanto, más allá de ser abierto, tiene que incluir otras dimensiones que incidan en la composición de los flujos comerciales y no solamente en sus destinos. La promoción de la competitividad no depende sólo de la liberalización comercial sino, y principalmente, de un conjunto de factores que contribuyen al aumento de la competitividad sistémica de un país (una adecuada red de infraestructura física, capacitación de la mano de obra, sistema financiero y sistema de innovación, entre otros), en un marco de políticas macroeconómicas sanas. A su vez, en el ámbito regional, la competitividad sistémica está supeditada a la articulación, coordinación y armonización de las políticas nacionales de los países miembros en áreas como transportes, telecomunicaciones, energía y creación y difusión de tecnologías.

CUARTA PARTE:

**TEMAS SELECCIONADOS DE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL:
LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES**

Capítulo VIII

LAS ASIMETRÍAS PERMANENTES DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

A. INTRODUCCIÓN

El mundo esperaba que la tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que tuvo lugar en Seattle, Estados Unidos (del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999), marcara el inicio de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Serias diferencias entre las posiciones negociadoras de los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y el grupo de países en desarrollo impidieron que, en los días de la reunión, los países miembros concordaran en un texto de declaración ministerial que definiera la amplitud de la agenda negociadora, las modalidades de la negociación y el calendario respectivo (véase el recuadro VIII.1).

No obstante, el fracaso de la reunión de Seattle no dio por resultado la postergación indefinida de las negociaciones, dado que la creación de la OMC convirtió las negociaciones comerciales multilaterales en un proceso continuo y permanente.¹ En efecto, existe un proceso negociador en marcha, cuya agenda está contenida en los Acuerdos y Decisiones Ministeriales de la Ronda Uruguay y en las Declaraciones emanadas de las reuniones ministeriales anteriores.² En esas reuniones periódicas, los representantes de los países miembros evalúan la instrumentación de los Acuerdos Multilaterales, así como la ejecución del programa de trabajo implícito, con arreglo a un calendario previamente convenido, y analizan,

1 En el Acuerdo de Marrakech (artículos II y III) se establece que la Organización Mundial del Comercio, además de facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos derivados de la Ronda Uruguay, es el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, tanto en cuanto a los temas tratados en el marco de los acuerdos anteriores como para otros asuntos, según las decisiones que emanen de la Conferencia Ministerial (GATT, 1994a, p. 7).

2 La imposibilidad de lograr consenso respecto de todas las materias pertinentes a las negociaciones de la Ronda Uruguay configuró un programa "implícito" en los diferentes Acuerdos, lo que debería permitir avanzar en el proceso de liberalización multilateral sin tener que iniciar rondas formales de negociación (CEPAL, 1996, pp. 148-153).

3 En la primera Conferencia Ministerial, realizada en Singapur en diciembre de 1996, por primera vez se acordó la liberalización de un sector fuera del contexto de una ronda de negociaciones comerciales (Acuerdo sobre Tecnología de la Información) y se crearon nuevos grupos de trabajo, con vistas a negociaciones futuras (CEPAL, 1997a, p. 33). En la segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra entre el 18 y el 20 de mayo de 1998, los ministros reunidos acordaron un programa para lograr la plena instrumentación de los acuerdos existentes y preparar la próxima Conferencia. En la misma reunión, los ministros adoptaron la Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial, y reafirmaron que mantendrían la práctica de no imponer impuestos aduaneros a las transmisiones electrónicas (moratoria), hasta la tercera Conferencia Ministerial. En esta Declaración también se consideró la puesta en práctica de un amplio programa de trabajo para examinar todos los temas relacionados con el comercio y el comercio electrónico mundial.

además, otros temas sobre los cuales exista consenso.³ Los temas previstos para futuras negociaciones abarcan principalmente la profundización de los procesos de reforma del comercio agrícola y de liberalización del comercio de servicios,⁴ además de la revisión del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC), y del Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).^{5 6}

Más allá de la resolución de varios problemas técnicos pendientes, las negociaciones en la OMC enfrentan el gran desafío de conferir un tratamiento más equitativo y coherente a sus dos objetivos fundamentales: la liberalización del comercio y una mejor inserción de los países en desarrollo en la economía global. Por esa razón se esperaba que la nueva ronda de negociaciones se constituyera en una verdadera Ronda del Desarrollo (UNCTAD, 2000b).

Solamente 25 países en desarrollo participaron en las negociaciones de la Ronda Kennedy, 68 en la Ronda Tokio, y 76 en la Ronda Uruguay (OMC, 1999b, p. 5). Brasil, Chile y Cuba fueron los únicos países de América Latina y el Caribe que firmaron el Acuerdo General sobre

Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, junto con otros ocho países en desarrollo, entre las 23 partes contratantes originales.⁷ En cambio, al terminar la Ronda Uruguay, prácticamente todos los países de la región eran miembros del GATT o estaban en las últimas etapas del proceso de adhesión, lo que les permitió tener voz y voto en las negociaciones.

A diferencia del GATT, que la antecedió, la OMC es un organismo intergubernamental de alcance universal, que contaba con 138 miembros en septiembre de 2000. De ellos, cerca de 100 se autodefinen como países en desarrollo, incluidos 29 países de menor desarrollo relativo, otros 11 son economías en transición, y los 27 restantes pertenecen al grupo de los países industrializados.⁸

Durante el proceso preparatorio de la reunión de Seattle, hasta fines de 1999, se presentó un total de 249 propuestas, de las cuales más del 50% provenía de países en desarrollo (considerando las planteadas en conjunto por países en desarrollo e industrializados). Esas propuestas, que constituían una agenda positiva

4 El Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura contiene disposiciones sobre negociaciones para continuar el proceso de reducción progresiva del apoyo y protección del sector agrícola que debería iniciarse un año antes del término del período de instrumentación del Acuerdo, es decir, a comienzos de 2000. El Artículo II del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios determina que las excepciones al trato de la nación más favorecida serán sujetas a examen después de cinco años de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. En el Artículo X se prevé la celebración de negociaciones multilaterales sobre la cuestión de las salvaguardias; en el Artículo XIII se dispone que las reglas pertinentes a las compras gubernamentales en materia de servicios serán objeto de negociaciones multilaterales; el Artículo XV determina que los subsidios a los servicios tendrán que ser objeto de negociaciones futuras (GATT, 1994a).

5 El Artículo 24.2 del Acuerdo sobre los ADPIC prevé el examen de la aplicación de las disposiciones sobre la protección de las indicaciones geográficas; el Artículo 27.3 establece que las disposiciones sobre exclusión de la patentabilidad de plantas y animales, excepto microorganismos, serán revisadas cuatro años después de la entrada en vigor del Acuerdo, y el Artículo 64 dispone un examen sobre solución de diferencias dentro de cinco años a contar de la misma fecha. El Artículo 9 del Acuerdo sobre las MIC dispone que su funcionamiento será examinado por el Consejo del Comercio de Mercancías a más tardar cinco años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (GATT, 1994a).

6 Los nuevos temas que se están estudiando en la OMC (comercio y medio ambiente; comercio e inversión; comercio y política de competencia; transparencia de las compras gubernamentales, facilitación del comercio y comercio electrónico), y otros serán objeto de negociación cuando se logre el consenso de todos los miembros de la Organización sobre la conveniencia de crear reglas multilaterales en estas materias.

7 Cerca de la mitad de los 23 signatarios originales del GATT eran países en desarrollo (Brasil, Birmania (Myanmar), Ceilán (Sri Lanka), Chile, China, Cuba, India, Líbano, Pakistán, Rodesia (Zimbabwe) y Siria). Hasta el final de la Ronda Tokio en 1979, solamente ocho países de América Latina y el Caribe (Argentina, Brasil, Chile, Cuba, Perú, Nicaragua, República Dominicana y Uruguay); cinco países del Caribe de lengua inglesa (Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname, Trinidad y Tabago) y Haití eran partes contratantes del GATT. Con excepción de Argentina, que accedió al GATT en 1967, los otros siete países ingresaron entre 1948 y 1951.

8 En la OMC no existe una definición de país en desarrollo, sino que cabe a los países autodefinirse. En cambio, para los países de menor desarrollo relativo, la OMC adopta la designación de las Naciones Unidas. De los 48 países en esta categoría que figuran en la lista de las Naciones Unidas, 29 son miembros de la OMC y otros siete están finalizando el proceso de adhesión (véase "Países en desarrollo en la OMC" en la página Web de la OMC [<http://www.wto.org>]).

Recuadro VIII.1

TERCERA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

En la segunda Reunión Ministerial de la OMC (Ginebra, 18 al 20 de mayo de 1998), el Presidente Clinton, en su discurso en la sesión plenaria, sugirió una agenda para las negociaciones multilaterales futuras e invitó a los ministros de comercio presentes a que organizaran la reunión de 1999 en los Estados Unidos. Entre las más de 40 ciudades estadounidenses que se postularon como sede para la tercera Reunión Ministerial, se seleccionó Seattle. El programa de los trabajos preparatorios de dicha reunión, a cargo del Consejo General, fue definido en los 11 párrafos de la Declaración Ministerial de Ginebra.

Durante los trabajos preparatorios, las principales divergencias entre los países en desarrollo y los industrializados se centraron en la disyuntiva entre una agenda que buscara la instrumentación de los acuerdos de Marrakech y el avance de las negociaciones comprendidas en el mandato de Marrakech (Agricultura y Servicios) en contraposición con una agenda que incluyera otros temas, ya fueran aquellos, como comercio y medio ambiente o comercio y cláusulas laborales, comprendidos en el mandato de Marrakech o para los cuales se hubieran creado grupos de trabajo en la reunión de Singapur (Comercio e Inversión, Comercio y Políticas de Competencia y Transparencia en las Compras Gubernamentales), u otros, entre los cuales se incluiría el Comercio

Electrónico (para el cual se creó un grupo de trabajo en la reunión de Ginebra).

Distintos factores contribuyeron al fracaso de la conferencia de Seattle.^a Entre los países con mayores volúmenes de intercambio comercial, la Unión Europea fue el principal proponente de una gran Ronda del Milenio. Así, junto con Japón, insistió en la necesidad de avanzar en las negociaciones en el marco ampliado de una ronda. Por otra parte, el Congreso de los Estados Unidos no aprobó la concesión de poder de negociación de vía rápida, o cualquier otra legislación que estableciera objetivos negociadores. Consecuentemente, los Estados Unidos tuvieron que adaptar su estrategia negociadora a la legislación existente (poder de negociación residual).

Entre la Unión Europea, Estados Unidos y Japón surgieron profundos desacuerdos respecto del proceso de reforma del comercio agrícola; también entre Estados Unidos y Japón acerca de las limitaciones de las reglas multilaterales de antidumping para disciplinar las acciones unilaterales de los países importadores en este campo. El borrador de texto ministerial, que fue llevado a la reunión de Seattle, no tenía el grado de acuerdo necesario como para reducir las áreas de conflicto en tres días de trabajo. La reunión fue suspendida el 3 de diciembre sin que se lograra un texto final de consenso.

Fuente: Página Web de la OMC, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations* (UNCTAD/ITCD/TSB/10), Ginebra, 2000. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.8, y página Web del Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible (ICTSD).

^a La elección de nuevo Director General de la OMC, dividió la atención de los países miembros que apoyaban a uno u otro de los dos principales candidatos y retrasó considerablemente los trabajos de definición de la agenda negociadora.

de comercio, se concentraron en las siguientes áreas: agricultura, 46 propuestas (18 de los países en desarrollo); servicios, 25 propuestas (14 de los países en desarrollo); productos industriales, 14 propuestas (2 de los países en desarrollo); ADPIC, 15 propuestas (8 de los países en desarrollo), y nuevos temas, 37 propuestas (11 de los países en desarrollo) (UNCTAD, 2000b, p. 13).⁹

Cabe señalar que en la Declaración de Marrakech, los Ministros de Comercio afirmaron que la nueva era de cooperación económica mundial, que se inauguraba con el establecimiento de la OMC, respondía al “deseo generalizado de actuar en un sistema multilateral de comercio más justo y más abierto en beneficio y por el bienestar de los pueblos”. La liberalización del comercio fue así concebida como un medio para lograr que aumentara el bienestar de las naciones, y no puede reducirse a un fin en sí misma. Los Ministros recordaron, además, que “los resultados de las negociaciones comportan disposiciones que confieren un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, con especial atención a la situación particular de los países menos adelantados” (GATT, 1994a, p. iv). En el preámbulo del Acuerdo de Marrakech se reconoce también la

necesidad de realizar “esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico” (GATT, 1994a, p. 6). Esas afirmaciones, sin embargo, se plasmaron en pocas obligaciones vinculantes.

En este capítulo se examinan algunas de las asimetrías que han acompañado la evolución del sistema multilateral de comercio, y que se han visto reforzadas con la normativa emanada de la Ronda Uruguay, a pesar de los esfuerzos de la diplomacia de los países en desarrollo. La próxima sección está dedicada a los desequilibrios presentes en los acuerdos de la Ronda Uruguay, ya sea en términos de la naturaleza de los sectores productivos que abarcan las disciplinas multilaterales, como de las formas específicas de aplicación de esas reglas en los distintos sectores. En la sección siguiente se analizan las dificultades que han enfrentado los países en desarrollo para incluir la dimensión del desarrollo en el sistema de reglas multilaterales. Finalmente, en la última sección se señalan los nuevos desafíos que los grandes cambios en el contexto internacional plantean a los países de la región para las futuras negociaciones.

B. LOS DESEQUILIBRIOS ENTRE DERECHOS Y OBLIGACIONES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Tras casi seis años de vigencia de los Acuerdos Multilaterales de Comercio, existe un amplio consenso entre los países miembros acerca de la importancia del buen funcionamiento de la OMC para ordenar las relaciones económicas internacionales. Un orden económico internacional

que se caracterice por la transparencia de procedimientos y el respeto a las normas, reglas y principios pactados es una garantía para todos los países —y principalmente para las economías más vulnerables— contra la arbitrariedad del uso del poder. La OMC, como el GATT, es un sistema de

9 Desde la primera Conferencia Ministerial celebrada en Singapur, y apoyándose en la experiencia de los negociadores en la Ronda Uruguay, la Secretaría de la UNCTAD ha señalado la necesidad e impulsado la construcción de una agenda positiva para los países en desarrollo y les ha brindado asistencia para que presentaran propuestas detalladas y técnicamente viables (UNCTAD, 2000b, 1999d, 1997b). También la Secretaría de la CEPAL ha promovido estudios y reuniones de expertos para aportar elementos analíticos que ayuden a los países de la región a formular sus propuestas negociadoras con vistas a mejorar las condiciones de acceso a mercados, así como a recuperar la flexibilidad requerida para el diseño y manejo de sus políticas de transformación productiva (CEPAL, 1998b; 1998d; 1999c).

principios y procedimientos jurídicos, en un marco de relaciones contractuales entre gobiernos, que ha promovido la resolución de conflictos comerciales a través de comportamientos cooperativos mutuamente beneficiosos para los países y, de esta manera, ha impulsado el incremento del comercio en un contexto más estable y predecible. El creciente recurso al mecanismo de solución de diferencias de la OMC por parte de los países en desarrollo, y en particular por los de la región, demuestra su activa participación en la defensa del sistema de normas como un árbitro imparcial de los conflictos comerciales (véase el recuadro VIII.2).

El respaldo de los gobiernos de los países latinoamericanos y caribeños a la OMC no impide que perciban los fuertes desequilibrios en cuanto a costos y beneficios entre los distintos grupos de países, derivados de la instrumentación de sus obligaciones en los Acuerdos. Numerosas evaluaciones académicas de los efectos de la Ronda Uruguay han confirmado esa apreciación y demostrado que aun cuando los países en desarrollo fueron favorecidos por una mayor protección jurídica proporcionada por los Acuerdos, los principales beneficiarios del proceso de liberalización comercial de bienes y servicios siguen siendo los países industrializados.¹⁰

Desde luego, el peso que tienen los países más ricos en la economía y el comercio mundiales sería suficiente para explicar una concentración análoga de las ganancias de bienestar producto de la Ronda Uruguay. Además, los países en desarrollo enfrentan problemas estructurales internos para convertir condiciones potenciales de acceso a mercados en oportunidades comerciales reales. Asociado a esto, la mayor capacidad negociadora

de los países industrializados les ha permitido defender sus intereses nacionales con eficacia y utilizar las negociaciones para modificar principios y disciplinas multilaterales con el propósito de acomodar sus propias políticas e instrumentos de política comercial.

En primer lugar, incorporaron al sistema multilateral de comercio las áreas en las que cuentan con una sólida hegemonía tecnológica, y hacia las cuales se orientan sus economías y sus empresas. En segundo lugar, extendieron las reglas del GATT, que se referían a productos, hasta abarcar derechos de agentes privados (empresas), lo que limitó considerablemente la capacidad de los gobiernos de los países menos industrializados para cambiar conductas de empresas transnacionales que operan en sus territorios. En tercer lugar, los países industrializados redujeron los costos de ajuste de sus sectores con uso intensivo de recursos naturales y/o trabajo poco calificado y tecnología madura, mediante la obtención de períodos generosos de transición hacia mercados más abiertos y competitivos.¹¹ Por último, introdujeron distintos grados de flexibilidad para las disciplinas que inciden en las políticas industriales y agrícolas, así como para ciertos tipos de políticas industriales.

De este modo lograron establecer un marco multilateral y acciones ante el mecanismo de solución de controversias de la OMC en áreas en las que anteriormente no existían disciplinas, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, el comercio de servicios, y las barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias, entre otras. Aunque no existieran acuerdos específicos sobre la inversión y la protección de la competencia, aseguraron el trato

10 Véanse, entre otros, Finger y Schuknecht (1999); François, McDonald y Nordström (1996); Thomas y Whalley (comps.) (1998); UNCTAD/OMC (1996).

11 "En efecto, en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay los sectores que tienen un tratamiento más favorable en términos de plazos y disciplinas son sectores que los principales países desarrollados desearon 'proteger', agricultura y textiles y confecciones. Adicionalmente, las áreas en que mayores 'disciplinas' fuertes se lograron son áreas que los benefician especialmente" (Sáez, 1999, p. 154).

Recuadro VIII.2

EL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS Y EL ACCESO A LOS MERCADOS

El sistema de solución de diferencias ha sido intensamente utilizado por los países miembros de la OMC para resguardar los derechos de acceso a los mercados de bienes y servicios que han pactado entre sí. El número de reclamaciones sometidas al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) es considerablemente mayor que el de las presentadas en el marco del GATT en períodos similares. En efecto, desde enero de 1995 hasta fines de diciembre de 2000 las solicitudes de consultas, referidas a 168 casos distintos,^a totalizaron 220; de ellas, 167 fueron planteadas por países desarrollados y 53 por países en desarrollo, lo que denota una participación significativa de estos últimos, a pesar de los elevados costos que esto implica.

Del examen de los casos planteados al Órgano de Solución de Controversia hasta agosto de 2000 se infiere que los principales actores, sea en calidad de demandantes o de demandados, han sido los países con flujos de comercio de mayor magnitud. En los cuadros 1 y 3 puede verse que los Estados Unidos fueron objeto de 21% de las quejas (36 casos), y reclamantes en poco más de 32% (55 casos). Contra la Unión Europea, a su vez, se presentaron 36 casos y fue reclamante también en 39. Los países latinoamericanos que han sido objeto de mayor número de quejas son Argentina, Brasil y México, que sumaron, en conjunto, cerca de 24 casos. A su vez, los otros países de la región han utilizado su derecho de queja en alrededor de 24 casos. Cabe señalar, además, que las solicitudes planteadas por los países en desarrollo se referían a problemas derivados del comercio con países tanto desarrollados como en desarrollo. Asimismo, varios casos fueron presentados conjuntamente por países desarrollados y en desarrollo.^b En el cuadro 3 se muestra que las medidas que afectan al comercio de productos agrícolas, las acciones antidumping, las ADPIC, las barreras técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias han representado una parte sustancial del total de solicitudes sometidas al Órgano de Solución de Controversias de la OMC (54%).

No obstante, entre las debilidades del funcionamiento del sistema pueden subrayarse los retrasos en la aplicación de las recomendaciones derivados de los procesos de apelación, y la permanente asimetría en cuanto a poder de retorsión entre países industrializados y en desarrollo.^c Se pueden mencionar como ejemplos de casos solucionados en favor de los países latinoamericanos la reclamación contra los Estados Unidos respecto de pautas para gasolina reformulada y convencional, cuya resolución fue favorable a Brasil y Venezuela; la protesta por las restricciones aplicadas a las importaciones de ropa interior y de fibras sintéticas o artificiales presentada contra los Estados Unidos por Costa Rica y fallada en su favor, y el caso contra la Comunidad Europea referido al régimen de importación, venta y distribución de bananos, que involucró a varios países latinoamericanos y caribeños en calidad de demandantes y de terceras partes interesadas, respectivamente.

Las solicitudes no conducen necesariamente a la creación de un grupo especial, dado que un gran número de casos las partes no prosiguen la causa o bien llegan a un acuerdo. Entre las situaciones de este tipo que conciernen a la región se puede mencionar el reclamo de la Unión Europea en contra de los Estados Unidos por la promulgación de la Ley Helms-Burton, que afecta a los países que hacen negocios con Cuba y viola, además, los principios básicos de la OMC. Otro ejemplo de solución mutuamente convenida es el de la queja interpuesta contra Hungría por subvencionar las exportaciones de productos agropecuarios, causa en la cual participaron como reclamantes Argentina y otros países; también el de la protesta contra la Comunidad Europea por la denominación comercial de los moluscos del género pectinidae, con Chile y Perú como reclamantes. En este caso, la suspensión de la medida que había dado origen al reclamo determinó la paralización del proceso, al igual que ocurrió con la investigación antidumping realizada por Venezuela sobre importaciones desde México de tuberías para la industria petrolera.

Recuadro VIII.2 (continuación)

Para varios países de la región, la experiencia con el Órgano de Solución de Controversias, ya sea en calidad de objeto de reclamo o de reclamante, ha constituido un valioso proceso de aprendizaje, pero también una importante fuente de gastos. Para disminuir los costos, algunos gobiernos han empezado a explorar soluciones cooperativas para

solventar la asesoría legal especializada. Asimismo, han diseñado sistema de monitoreo que les permitan detectar anticipadamente barreras y controversias con sus principales socios comerciales, a fin de preparar con antelación la defensa legal y las acciones necesarias, en coordinación con los empresarios de los sectores pertinentes.

Fuente: Overview fo the State-of-play of WTO disputes, página *Web* de la OMC, y Sebastián Sáez, *Estrategia y negociación en el sistema multilateral de comercio: economía internacional aplicada*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones, 1999.

^a Las solicitudes de consultas se contabilizan por país; los casos, en cambio, pueden involucrar a más de un país, y por eso el número de consultas puede no coincidir con el de casos. Así, por ejemplo, dos países pueden solicitar consultas a otro respecto de un mismo problema.

^b Véase la página *Web* de la OMC [<http://www.wto.org/wto/dispute/bulletin.htm>].

^c Entre las diversas recomendaciones propuestas para mejorar el proceso de solución de controversias en la OMC se incluyen: definir con mayor precisión el período de consulta y notificar las soluciones mutuamente acordadas entre los miembros; mejorar los mecanismos de consulta, la operación de los grupos especiales y el órgano de apelación; redefinir el proceso de supervisión de la implementación de las recomendaciones y aumentar la transparencia (Thorsten, 1999).

Cuadro 1

RESUMEN DE LAS SOLICITUDES DE CONSULTA AL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS POR PAÍSES O BLOQUES OBJETO DE RECLAMACIONES

(Enero de 1995-agosto de 2000)^a

País o bloque objeto de la reclamación	Consultas pendientes	Casos resueltos	Casos concluidos	Casos activos	Total	Porcentaje sobre el total
Total	84	44	33	14	175	100.0
Países desarrollados	46	29	21	9	105	60.0
Estados Unidos	16	10	5	5	36	20.6
Unión Europea	20	9	5	2	36	20.6
Canadá	2	...	4	...	6	3.4
Japón	4	4	3	...	11	6.3
Otros desarrollados	4	6	4	2	16	9.1
Países en desarrollo	38	15	12	5	70	40.0
América Latina y el Caribe	26	4	4	4	38	21.7
Argentina	6	2	1	2	11	6.3
Brasil	9	...	2	...	11	6.3
México	2	2	1.1
Otros América Latina y el Caribe	9	2	1	2	14	8.0
Otros en desarrollo	12	11	8	1	32	18.3

Fuente: CEPAL, División de Comercio y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de "Overview of the State of play of WTO Disputes" (<http://www.wto.org/wto/dispute/bulletin.htm>), 2000.

^a El total incluye todos los casos presentados al Sistema de solución de controversias, sin considerar aquellos que han sido refundidos con otros de igual naturaleza.

Recuadro VIII.2 (conclusión)

Cuadro.2

RESUMEN DE LAS SOLICITUDES DE CONSULTA AL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS POR PAÍSES O BLOQUES OBJETO DE RECLAMACIONES Y RECLAMANTES

(Enero de 1995-agosto de 2000)

Reclamado / reclamante	Estados Unidos	Unión Europea	Canadá	Japón	América Latina	Otros países en desarrollo	Otros países desarrollados	Total
Total	55	39	13	6	25	21	16	175
Países desarrollados	35	21	11	3	13	11	10	104
Estados Unidos	...	11	5	2	6	5	7	36
Unión Europea	21	...	4	1	5	4	1	36
Canadá	2	1	2	...	1	6
Japón	4	7	11
Otros desarrollados	8	2	2	2	1	15
Países en desarrollo	20	18	2	3	12	10	6	71
América Latina y el Caribe	10	10	1	1	11	4	1	38
Argentina	4	4	1	1	1	11
Brasil	4	3	1	1	...	2	...	11
México	1	1	2
Otros América Latina y el Caribe	1	2	10	1	...	14
Otros en desarrollo	10	8	1	2	1	6	5	33

Fuente: CEPAL, División de Comercio y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de "Overview of the State of play of WTO Disputes" (<http://www.wto.org/wto/dispute/bulletin.htm>), 2000.

Cuadro VIII.3

RESUMEN DE LAS SOLICITUDES DE CONSULTA AL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS VINCULADAS A LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY

(Enero de 1995-agosto de 2000)

Acuerdos de la Ronda Uruguay	Consultas pendientes	Casos resueltos	Casos concluidos	Casos activos	Total	Porcentaje sobre el total
Total	84	44	33	14	175	100.0
Subsidios / Dumping	27	5	8	5	40	22.9
Impuestos ^a / Cuotas	9	7	5	2	21	12.0
ADPIC ^b	11	5	2	0	18	10.3
Normas sanitarias y fitosanitarias / Barreras técnicas	6	3	6	2	15	8.6
Textiles	3	6	4	1	13	7.4
Precios mínimos / Licencias	8	2	1	0	11	6.3
MIC ^c /Automóviles	5	0	4	1	9	5.1
Agricultura	2	6	1	0	9	5.1
Servicios	6	1	2	0	9	5.1
Salvaguardias	4	1	0	3	5	2.9
Otros	3	8	0	0	11	6.3

Fuente: CEPAL, División de Comercio y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de "Overview of the State of play of WTO Disputes" (<http://www.wto.org/wto/dispute/bulletin.htm>), 2000.

nacional para las empresas en los compromisos del Acuerdo sobre las MIC, en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, y al incluir la presencia comercial en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). También se introdujeron algunos principios de política de competencia en el Anexo sobre Telecomunicaciones.¹² Asimismo, los países industrializados otorgaron estabilidad jurídica a la liberalización de algunos sectores y modos de prestación de servicios, como en el caso de los servicios financieros, las telecomunicaciones básicas, el comercio electrónico y los productos de tecnología de la información, mientras que ningún resultado concreto se logró en cuanto al libre movimiento de los proveedores de servicios con uso intensivo de trabajo poco calificado (personas naturales) (véase el capítulo X).

Por otra parte, los compromisos asumidos por los países industrializados para la liberalización de los productos que interesan a los países en desarrollo, es decir, de los mercados agrícola, textil y del vestuario, les aseguraron un tiempo considerable para su reestructuración interna. Este período de transición es significativamente mayor que el logrado por los países latinoamericanos y caribeños para introducir los necesarios cambios legislativos, normativos e institucionales que les permitan cumplir sus propias obligaciones en el marco de las nuevas áreas incorporadas en la Ronda Uruguay. En particular, los países en desarrollo aceptaron reducir sus barreras comerciales al mismo tiempo que se comprometían a establecer normas e instituciones, sin que se estimaran correctamente los costos implícitos en la instrumentación de acuerdos como los de estándares técnicos, sanitarios y fitosanitarios, o en la puesta en práctica de una ley de protección de la propiedad intelectual (Finger y Schuler, 1999, p. 4).

A diferencia de las reducciones arancelarias, la instrumentación de las reglas de la OMC en las áreas referidas no es posible si no se tiene en funcionamiento la debida infraestructura institucional y si no se realiza una inversión significativa en la compra e instalación de equipos, la capacitación de personas y el establecimiento de regímenes jurídicos o mecanismos legales. Aunque en muchos casos los compromisos asumidos se tradujeron en cuerpos legales que fueron aprobados internamente, la capacidad institucional de los países resultó ser insuficiente para su plena instrumentación y aplicación. En resumidas cuentas, la habilidad de las sociedades para proponer, redactar y ejecutar acuerdos en forma efectiva y a un costo razonable es un componente inherente a un desarrollo económico y social avanzado y, por ende, ausente en muchas de las sociedades latinoamericanas y caribeñas. Para que los compromisos se cumplan en debida forma, estos países deberían contar no sólo con un cuerpo legal coherente y consistente, sino con organizaciones permanentemente dotadas de recursos humanos y físicos adecuados.

Aparte de esto, los antecedentes sobre los compromisos asumidos por los países industrializados en la OMC y las revisiones de sus políticas comerciales indican que la apertura de los sectores de interés exportador para los países de la región no solamente avanza con lentitud, sino que muchas veces va acompañada de la aplicación de medidas que socavan obligaciones anteriores, a lo que se han sumado nuevas formas de proteccionismo (medidas antidumping, limitaciones “voluntarias” a la exportación), que en conjunto determinan que los beneficios de los Acuerdos de la Ronda Uruguay no hayan respondido a las expectativas de los países de la región (véanse los capítulos V y IX).

12 Véase el párrafo 5 del Anexo sobre Telecomunicaciones del AGCS “Acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y utilización de los mismos” (GATT, 1994a, pp. 377-379).

Hay abundantes ejemplos de las dificultades encontradas para concretar los compromisos sobre acceso a mercados. Uno de ellos es la conversión de las numerosas medidas no arancelarias, que afectan a los productos agrícolas, en sus equivalentes *ad valorem* (arancelización) en el proceso de integración de la agricultura a las disciplinas del comercio. Algunos de los 38 países que efectuaron la arancelización lograron niveles de protección más elevados, con aranceles equivalentes superiores a 300%. Además, los productos agrícolas son gravados con aranceles distintos de los *ad valorem* (específicos, estacionales, variables, otros), lo que les proporciona una protección adicional, a su vez menos transparente (véase el capítulo IX).¹³ Por otra parte, para el cumplimiento de las obligaciones sobre reducción de aranceles se acordó que los países seleccionaran los productos que serían objeto de esa medida. En general, eligieron los productos más sensibles para las reducciones de menor magnitud (15%) e impusieron cortes proporcionalmente elevados a los aranceles más bajos, aumentando así el grado de dispersión arancelaria (Shirotori, 2000, pp. 127-128).

En otros aspectos del Acuerdo sobre la Agricultura, las negociaciones dejaron vacíos legales que impidieron la plena instrumentación de las disposiciones acordadas. Para mejorar las oportunidades de acceso a mercados, los

negociadores habían logrado la inclusión de contingentes arancelarios que garantizarían un nivel mínimo de importación (3% del consumo interno en el período escogido como año base) con aranceles más bajos. Cada país miembro debería definir cuotas para los niveles actuales y mínimos de importaciones.¹⁴ Sin embargo, en las notificaciones de los 37 países importadores que presentaron compromisos sobre contingentes arancelarios en sus listas nacionales, se indicó que entre 1995 y 1999 no se había utilizado casi 40% de las cuotas, debido a la manera en que se habían manejado los contingentes arancelarios (OMC, 2000b, parte B; OMC, 2000c).¹⁵ Los países notifican periódicamente la utilización de los contingentes arancelarios, pero si ésta es baja a causa de una administración discriminatoria, aunque sea una derogación de derechos, ello no permite al país afectado accionar el mecanismo de solución de controversias de la OMC.¹⁶

Asimismo, en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) se dispone la “integración” de este sector a las reglas del GATT al final del período de transición de 10 años, y la eliminación paulatina del régimen de restricciones cuantitativas establecido en el Acuerdo Multifibras.¹⁷ El proceso de integración gradual comprende la eliminación de los contingentes, en cuatro etapas a lo largo de 10 años, por una parte, y por la otra, la ampliación de los contingentes de

13 Según un estudio de la UNCTAD, el uso de aranceles distintos de los *ad valorem* otorgaría una protección *ad valorem* equivalente superior a 100% (Shirotori, 2000, p. 129).

14 El acceso actual se refiere al volumen de importaciones, en el período base, que exceda el acceso mínimo.

15 Incluye nueve países de América Latina (Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá), y Barbados (OMC, 2000b, p. 4).

16 En el informe de la Secretaría de la OMC se mostró que existía una fuerte correlación positiva entre la tasa de utilización del contingente arancelario y la práctica de una administración no discriminatoria, que permitiera la importación de los productos en el territorio del miembro en cantidades indefinidas bajo los aranceles dentro del contingente o a niveles inferiores (OMC, 2000c).

17 El Acuerdo Multifibras (1974-1994) administraba un conjunto de cuotas de productos textiles que eran negociadas bilateralmente entre los países importadores y exportadores.

los productos restringidos, a una tasa de crecimiento fija, en el curso del mismo período.

Cada miembro de la OMC debe reducir una proporción fija de los contingentes con respecto al volumen total de las importaciones realizadas en el año base de 1990. El resultado de la primera etapa, que empezó el 1º de enero de 1995, para cada país miembro, fue la integración de 16% de las importaciones de los productos abarcados en 1990. La segunda etapa terminó el 1º de enero de 1998, con la integración de un 17% adicional; así, las importaciones que deberán estar protegidas solamente por aranceles totalizan un 33%. La tercera etapa concluirá el 1º de enero de 2002, cuando 51% de los productos quedarán sometidos a las disciplinas del comercio. El 49% restante deberá ser integrado en el “primer día del 121º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, cuando el sector de los textiles y el vestido quedará integrado en el GATT de 1994 al haberse eliminado todas las restricciones aplicadas al amparo del presente Acuerdo” (GATT, 1994a, p. 92). Las disposiciones del ATV también contienen salvaguardias de transición, medidas que apuntan a proteger a los miembros contra cualquier aumento brusco y perjudicial de las importaciones en el transcurso del período considerado.¹⁸

Al igual que en el caso de la agricultura, la apertura de los mercados de textiles y del vestido como resultado de la instrumentación del ATV, ha dejado mucho que desear. Los productos integrados en la primera etapa por los grandes importadores (Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y Noruega) se seleccionaron entre los menos sensibles, sin que se introdujera una reducción proporcional de las restricciones cuantitativas. En la segunda etapa, aunque los países importadores hayan incluido productos antes sujetos a restricciones cuantitativas, éstos no son significativos para las exportaciones de los

países en desarrollo (Tang, 2000, p. 210). En los primeros cinco años, los grandes importadores también aplicaron un gran número de salvaguardias de transición (véase el capítulo IX). Dos de estos casos fueron llevados, con éxito, al órgano de solución de controversia por países en desarrollo (Costa Rica e India).

En cambio, los países industrializados fortalecieron la seguridad jurídica para el acceso de sus productos y empresas a los mercados de los demás países mediante la definición de disciplinas en materia de competencia desleal que son particularmente desproporcionadas, ya sea por el tratamiento desigual que reciben los subsidios industriales y agrícolas, o por la consideración de los distintos tipos de subsidios industriales y sus efectos sobre el comercio.

En virtud del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias se somete a disciplina la utilización de los subsidios industriales y se reglamentan las medidas que los países pueden adoptar para contrarrestar sus efectos. En él se dispone que un país puede recurrir al procedimiento de solución de diferencias de la OMC para lograr la supresión de los efectos desfavorables de los subsidios sobre su comercio, o bien iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos especiales (llamados derechos compensatorios) a las importaciones subvencionadas cuando se concluya que causan un perjuicio a los productos nacionales (OMC, 1998a, p. 30). En el Acuerdo se establecieron disciplinas más rigurosas para la investigación en materia de derechos compensatorios, y principalmente de la prueba de daño, y se perfeccionaron las disposiciones referentes a la transparencia de los procesos y la defensa de los intereses de todos los involucrados (Parte V del Acuerdo) (Maciel, 1994, p. 262).

18 Según el Artículo 6 del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, para usar salvaguardias el miembro debe notificar de ello al Órgano de Supervisión de los Textiles después de la entrada en vigor del acuerdo sobre la OMC. Véase Kouzmine (1997).

Es verdad que las implicaciones fiscales de los subsidios y las distorsiones que introducen en las relaciones comerciales justifican los esfuerzos colectivos por reducir sus efectos adversos sobre el comercio internacional. Existe consenso, asimismo, con respecto a que la regulación de las subvenciones es un buen ejemplo de los conflictos latentes entre la operación de reglas multilaterales y la acción del Estado regulador, es decir, entre el ejercicio de la soberanía nacional y la necesidad de buscar el establecimiento de condiciones equitativas para la comunidad internacional como un todo. Las reglas multilaterales favorecen una mayor neutralidad del sistema de incentivos en cada país. Sin embargo, el trato discriminatorio que se ha dado a distintos tipos de subsidios induce a cuestionar nuevamente la manera en que se distribuyen los costos para ajustar las estructuras productivas de los distintos países a las nuevas reglas.

Los subsidios a la exportación se consideran “subvenciones prohibidas” para los productos industriales, pero son permitidos para los productos agrícolas, siempre que estén incluidos en las listas nacionales de compromisos, sujetos a su vez a ciertas metas de reducción.¹⁹ Más aún, las subvenciones a la producción agrícola fueron denominadas “medidas de ayuda interna” en el Acuerdo sobre la Agricultura y definidas como subvenciones no recurribles.²⁰ En general, en el caso de los productos industriales se aprobaron disciplinas menos rígidas para los subsidios a la

investigación y el desarrollo tecnológico, la adaptación de instalaciones existentes a nuevas leyes o reglamentos de protección del medio ambiente, y la asistencia a regiones desfavorecidas; estos últimos son más utilizados por los países industrializados, aunque también puedan serlo por los en desarrollo. Están prohibidas las subvenciones específicas, así como aquellas cuya concesión esté subordinada al logro de determinados objetivos de exportación o al empleo de productos nacionales en vez de importados.²¹ La última prohibición apunta claramente en contra de los instrumentos de apoyo a la sustitución de importaciones en los países en desarrollo.

Como señala Sajjanhar (2000, p. 257-258), el Acuerdo sobre Subvenciones introdujo dos cambios importantes en el tratamiento internacional de éstas, en relación tanto con las disciplinas establecidas en el Código sobre Subvenciones negociado durante la Ronda Uruguay como con las disposiciones de la legislación estadounidense al respecto: i) en los Códigos de la Ronda Tokio, sólo se prohibían los subsidios a la exportación. El Acuerdo se aleja asimismo de la legislación de los Estados Unidos, dado que según el Artículo 3, párrafo 1, se permite que un subsidio sea penalizado con medidas compensatorias, independientemente del hecho que sea *de jure* o *de facto* específico, si las subvenciones están supeditadas a los resultados de exportación o al uso de productos nacionales

19 Tomando los promedios de 1986-1990 como nivel de base, los países industrializados se comprometieron a reducir el valor de las subvenciones a la exportación en un 36% a lo largo de un período de seis años a partir de 1995. También acordaron disminuir la proporción de exportaciones subvencionadas en un 21% en seis años (OMC, 1998a, p. 19). Entre los 25 países que incluyeron compromisos sobre reducción de subsidios a las exportaciones agrícolas figuran seis de la región: Brasil, Colombia, México, Panamá, Uruguay y Venezuela (OMC, 2000d).

20 Artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura (GATT, 1994a, p. 54). Véase CEPAL (1995, pp. 18-20), para la descripción de las medidas de asistencia consideradas no recurribles.

21 “A reserva de lo dispuesto en el Acuerdo sobre la Agricultura, las siguientes subvenciones, en el sentido del artículo 1, se considerarán prohibidas: (a) las subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto*, a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el anexo I; (b) las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones” (Artículo 3, “Prohibición”, párrafo 1 (GATT, 1994a, 1994, p. 277)).

con preferencia a los importados;²² ii) las disposiciones del Artículo 3 son extensivas a los países en desarrollo, mientras que en el Código de la Ronda Tokio se permitía que éstos mantuvieran subsidios a la exportación.²³

Además, en el Acuerdo sobre Subvenciones se prohíbe a los países introducir subsidios que exijan comprar insumos locales como una forma de promover el crecimiento y la diversificación de su capacidad industrial y económica.²⁴ Este precepto se suma así a los del Acuerdo sobre las MIC, según el cual ningún miembro aplicará medida alguna en materia de inversión relacionada con el comercio que sea incompatible con los Artículo III o XI del GATT de 1994, es decir, que vulnere el trato nacional o la prohibición de restricciones cuantitativas. Los ejemplos de medidas inconsistentes con el MIC incluyen las exigencias referidas a insumos nacionales, al desempeño exportador o a ambos.

Es importante destacar que el artículo III del GATT de 1947 se refiere a la obligación de no otorgar a los productos importados (después de

pasar por los procedimientos aduaneros y otros de frontera), un trato inferior al que gozan los productos de origen nacional.²⁵ El principio del trato nacional tiene por objetivo impedir que se deroguen concesiones arancelarias mediante la imposición de impuestos discriminatorios, una vez que los bienes ingresan al territorio nacional. Fuera del contexto del GATT, la obligación del trato nacional se aplicaba a varias actividades, incluidos el acceso a defensa jurídica por personas extranjeras y el derecho de establecimiento de empresas. A lo largo de la evolución del sistema multilateral de comercio ha existido una nítida tendencia a extender a empresas e inversiones de capital los principios de no discriminación entre nacionales y extranjeros, lo que ha impuesto condiciones más restrictivas al diseño de políticas destinadas a favorecer a las empresas nacionales en materia de acceso a crédito o a exigir ciertos tipos de conductas a las empresas transnacionales.²⁶

En líneas generales, los países industrializados fueron capaces de definir con anticipación sus objetivos negociadores y de crear reglas multilaterales precisas que los ayudaran

22 La definición de subsidio omite una disposición que diga que cualquiera práctica de gobierno que no se encuadre en uno de los cuatro criterios enunciados no puede ser considerada un subsidio para los propósitos del Acuerdo (Sajjanhar, 2000, p. 262).

23 En el Código de la Ronda Tokio se reconocía formalmente que los subsidios eran “una parte integral de los programas de desarrollo de los países en desarrollo” (Parte III, artículo 14, del Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General, de 1979). Sin embargo, para que estos países no sufrieran la imposición de derechos compensatorios deberían comprometerse a reducir o a eliminar el subsidio cuando su uso fuera inconsistente con las necesidades de desarrollo e incompatible con su competitividad internacional. A raíz de esta cláusula, pocos países en desarrollo suscribieron el Código sobre subsidios de la Ronda Tokio (Laird, 1999a, p. 77).

24 En el artículo 27 del Acuerdo se exime a los países de menor desarrollo relativo de la prohibición de otorgar subvenciones condicionadas al desempeño de las exportaciones (artículo 27.2(a)). También se exime a los países en desarrollo durante cinco años, y a los de menor desarrollo relativo durante ocho años, de la prohibición de otorgar subvenciones condicionadas al empleo de componentes nacionales (artículo 27.3) Sin embargo, el párrafo 4 del mismo artículo determina que los países en desarrollo no deberán aumentar el nivel de sus subvenciones a la exportación, y que “las eliminarán en un plazo más breve que el previsto en el presente párrafo cuando la utilización de dichas subvenciones a la exportación no esté en consonancia con sus necesidades de desarrollo...”. El Artículo 27 contiene asimismo algunas cláusulas *de minimis*, que se refieren a la relación entre las subvenciones concedidas y el valor del producto, que no debe exceder 2%, y a la proporción entre el volumen de las importaciones subvencionadas y las importaciones totales del producto similar en el país importador, que no debe ser superior a 4%, desde que “la suma de las importaciones procedentes de países en desarrollo Miembros (cuya proporción individual de las importaciones totales represente menos del 4 por ciento constituyan en conjunto más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el Miembro importador.”(GATT, 1994a, pp. 312-313).

25 Jackson (1989, p. 189, nota 2) menciona que en contratos de los siglos XII y XIII se incluían cláusulas de trato nacional.

26 Hubo varios casos, aun en el GATT, que condujeron a la definición de interpretaciones legales importantes y a la expansión del trato nacional a otras actividades. Jackson (1989, pp. 190-192) menciona, entre otros: un reclamo interpuesto en 1958 por el Reino Unido en contra de Italia por conceder préstamos más favorables a agricultores que compraran tractores nacionales; otro de los Estados Unidos contra Canadá, en 1984, por exigir en su legislación sobre inversión extranjera (*Foreign Investment Review Act*) una proporción de insumos locales (contenido nacional) en el valor agregado nacional de empresas extranjeras establecidas en territorio canadiense; y una protesta de Canadá contra la legislación de los Estados Unidos (sección 337).

tanto a expandir los mercados en que son competitivos como a moderar los costos de ajuste de sus sectores menos competitivos. Los gobiernos de los países en desarrollo han tenido menos éxito en la consecución de sus objetivos negociadores, entre otras razones, por la falta de consenso sobre las medidas de comercio esenciales para sus programas de desarrollo, que deberían reflejarse en los principios y reglas del

sistema multilateral de comercio. Aun así, la inclusión del comercio agrícola²⁷ y de los textiles y el vestido en la normativa internacional de comercio, así como el perfeccionamiento de las disposiciones referentes a salvaguardias, fueron logros importantes de la diplomacia comercial de los países en desarrollo, y particularmente de los gobiernos de la región.²⁸

C. LA DIMENSIÓN DEL DESARROLLO EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

El contexto de las negociaciones de la Ronda Uruguay fue particularmente adverso para los gobiernos de América Latina. La preparación de esta Ronda marcó un importante punto de inflexión en su capacidad negociadora, porque la reunión ministerial del GATT de 1982, en la que algunos países industrializados declararon su intención de profundizar el proceso de liberalización iniciado en la Ronda Tokio, tuvo lugar pocos meses antes del anuncio de la insolvencia financiera de México, que hizo caer a los demás países latinoamericanos y caribeños en una aguda crisis de liquidez.²⁹ Los problemas institucionales que enfrentaron los Estados nacionales, sumados a una baja capacitación técnica, contribuyeron a que estos países mantuvieran una agenda tradicional de acceso a los

mercados y una posición negociadora defensiva en relación con los nuevos temas.

Impulsados por factores internos, pero también presionados por los programas de reforma estructural promovidos por los organismos financieros multilaterales, los países de América Latina iniciaron el proceso de liberalización unilateral de sus economías en el comercio de bienes.³⁰ Al final de la Ronda habían consolidado la casi totalidad de sus estructuras arancelarias y renunciado a sus reivindicaciones de una mayor autonomía para diseñar y ejecutar políticas de inversión y diversificación productiva.³¹ Las disposiciones sobre trato especial y más diferenciado en los Acuerdos de la Ronda Uruguay se limitaron principalmente a la concesión de algunos plazos más largos para el

27 El Embajador Ruben Ricupero describió las acciones emprendidas por un pequeño grupo de países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay), en 1988 en Montreal y en 1990 en Bruselas, para asegurar resultados mínimamente satisfactorios en la negociación agrícola (Ricupero, 1994).

28 Para lograr la incorporación del comercio agrícola al GATT, los países en desarrollo fueron obligados a aceptar todos los acuerdos de la Ronda como un único paquete ("*single undertaking*"). Se ofrecían solamente dos opciones: firmar el Acta de Marrakech y todos los Acuerdos incluidos en los anexos, o quedar fuera de la OMC (véase UNCTAD, 1999c, recuadro 2, p. 21). El Acuerdo sobre la Agricultura es parte de los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, que a su vez están integrados al Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la OMC. Entre los Acuerdos Multilaterales se incluye el GATT de 1994, que comprende todas las disposiciones del GATT de 1947. En el Artículo II, párrafo 2 del Acuerdo de Marrakech se dispone que: "Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los anexos 1, 2 y 3 (denominados en adelante 'Acuerdos Comerciales Multilaterales') forman parte integrante del presente Acuerdo y son vinculantes para todos sus Miembros" (GATT 1994a, p. 7).

29 Véanse Abreu (1993); Jara (1993), Tussie (1993b) y UNCTAD (1994) sobre la capacidad y las posiciones negociadoras de los países deudores.

30 Véase en Krueger y Rajapatirana (1999) una revisión de la política del Banco Mundial para promover reformas comerciales.

31 Varios países (Bolivia, Costa Rica, El Salvador, México y Venezuela, entre otros), consolidaron sus aranceles antes del final de la Ronda Uruguay, como parte de los compromisos exigidos para su adhesión al GATT (Jara, 1993, p. 17). Las obligaciones del "Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de balanza de pagos" toma mucho más restrictivo el uso de medidas cuantitativas fundado en problemas de balanza de pagos (GATT, 1994a). En 1995, el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos de la OMC no aceptó los argumentos de Brasil para imponer restricciones arancelarias a fin de controlar problemas de corto plazo de balanza de pagos (OMC, 1995a).

cumplimiento de los compromisos adquiridos, a algunas cláusulas de minimis y a medidas de asistencia técnica.³² Hasta cierto punto se volvió al inicio de las actividades del GATT, cuando se consideraba que la expansión del comercio, a partir de su liberalización, debería ser suficiente para promover el crecimiento y el desarrollo de todas las partes contratantes.

En este contexto resulta apropiado recordar que en los primeros años del GATT, entre 1948 y 1955, los países en desarrollo participaron en los trabajos con los mismos derechos y obligaciones que los demás signatarios. Todas las reglas jurídicas se imponían a los Estados de manera uniforme, bajo el principio de la igualdad soberana. La idea que orientaba el GATT era que la expansión del comercio induciría el crecimiento de todas las economías participantes, una vez que se removieran los obstáculos al libre juego de las fuerzas del mercado en el plano mundial. Los cambios se dieron gracias a los esfuerzos de economistas, pensadores y políticos por “inventar” el concepto de desarrollo económico, que se transfirieron también al ámbito del derecho económico internacional. Los juristas empezaron a admitir que, al igual que en el plano interno, el principio de condiciones iguales para situaciones económicas y sociales profundamente desiguales contribuía, en efecto, a aumentar las desigualdades. Durante un período, el derecho económico

internacional pasó a conceptualizarse como un derecho compensador, que debía proteger a los estados más débiles en contra de los más fuertes concediendo más derechos a los primeros y más obligaciones a los segundos.³³

Apoyados en esa noción de acciones afirmativas internacionales para el desarrollo, los gobiernos latinoamericanos buscaron introducir y operacionalizar la dimensión del desarrollo en los foros multilaterales. Empero, es necesario señalar que la estructura de concesiones del GATT fue la principal causa de la falta de interés de los países en desarrollo en constituirse en partes contratantes. El desconocimiento histórico ha contribuido a la difusión de una versión distorsionada de la participación de los países en desarrollo en el GATT, según la cual los gobiernos de estos países sólo buscaron una situación privilegiada que les permitiera obtener beneficios sin costos y derechos sin obligaciones.³⁴ En realidad, dos conjuntos de factores excluyeron a los países en desarrollo de un papel activo en el GATT: primero, los sistémicos, es decir, la forma en que operaba el GATT; y segundo, las políticas activas de los países industrializados para mantener el apoyo interno de sus poblaciones al proceso de apertura de sus economías.³⁵

Cabe señalar que el modelo de reducciones arancelarias recíprocas del GATT estaba orientado hacia negociaciones entre países de dimensiones

32 Según la OMC, los Acuerdos de la Ronda Uruguay contienen 97 disposiciones de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, que pueden clasificarse en seis categorías: i) disposiciones con vistas a aumentar las oportunidades de comercio; ii) disposiciones que requieren que los miembros de la OMC resguarden los intereses de los países en desarrollo miembros de la OMC; iii) flexibilidad para el cumplimiento de las obligaciones; y iv) períodos de transición; v) asistencia técnica; vi) disposiciones relacionadas con medidas para asistir a los países de menor desarrollo relativo (véase la página *Web* de la OMC).

33 Carreau, Juillard y Flory (1980, p. 28) citan a Lacordaire: “Entre el débil y el fuerte, es la libertad que oprime y la ley la que libera.”

34 Michalopoulos (2000, p. 5) propone que “A lo largo de todo ese período (1950-1990), los países en desarrollo procuraron enfatizar el carácter único de sus problemas y desafíos de desarrollo y la necesidad de ser tratados diferentemente y más favorablemente en el GATT, en parte que se les permitiera que no liberalizaran su propio comercio y en parte por la extensión de acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados.” De la misma manera, Krueger (1998, p. 1) afirma que “Hasta la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, los países en desarrollo eran generalmente observadores. Ellos se beneficiaban de todas las reducciones de barreras comerciales que eran negociadas entre los países desarrollados, como ‘polizones’ (*free riders*), en cuanto simultáneamente, argumentaban por, y recibían de alguna forma, un trato especial y diferenciado, ya sea a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), como por la automaticidad con la cual la excepción de la balanza de pagos era utilizada para permitir que ellos emplearan restricciones cuantitativas y otras medidas proteccionistas.”

35 Raúl Prebisch, como Secretario General de la UNCTAD, se refirió en 1964 a las reglas y principios de la Carta de Habana, que habían sido parcialmente incorporados en el GATT, como “el viejo orden”. Las políticas activas de los países industrializados para mejorar las condiciones de vida de sus poblaciones agrarias constituían “el nuevo orden” (UNCTAD, 1964, pp. 7-8).

económicas equivalentes. Esto significa que no era adecuado para tratativas entre un conjunto heterogéneo de economías,³⁶ ya que el sistema en sí condenaba a los países de menor desarrollo a una posición de polizones por tres motivos: i) no eran exportadores importantes de los productos que intercambiaban los países industrializados; ii) los productos básicos no tenían dificultades para acceder a los mercados de los países industrializados, y iii) una vez decididas las concesiones entre los mayores proveedores, éstas eran extendidas (multilateralizadas) a los demás miembros.³⁷

Como contrapartida, desde el comienzo los costos del ajuste a la liberalización de la posguerra, básicamente entre países industrializados, se transfirieron rápidamente a los países en desarrollo. Las primeras seis rondas de negociaciones favorecieron la especialización intraindustrial entre las economías industrializadas, mientras que los temas que exigirían ajustes internos, como la liberalización de los productos agrícolas o de los textiles y el vestido, fueron removidos de la agenda y de las reglas multilaterales de comercio. Como lo expresó Tussie (1993a, p. 170): “Gracias a la especialización intraindustrial se superaban algunos de los aspectos más dolorosos del ajuste a los cambiantes patrones del comercio internacional. En lugar de que se contrajera la producción y emigraran las industrias a otros países, el cambio pudo manejarse dentro de la empresa o, por lo menos,

dentro de la industria. Ninguno de los países participantes en la especialización intraindustrial debió renunciar a la producción o dejar que el control de la producción se le saliera de las manos.

De este modo, en 1958, después de una década de funcionamiento del GATT, un panel de expertos concluyó que las barreras impuestas por los países industrializados a las importaciones de los países en desarrollo eran las principales responsables de los problemas comerciales de éstos.³⁸ Sobre la base del Informe Haberler, se creó en el GATT el Comité III, con vistas a identificar las medidas comerciales que restringían las exportaciones de los países menos desarrollados y a iniciar un programa de expansión comercial mediante la reducción de tales barreras, pero éstas no registraron disminuciones significativas.³⁹ En 1963, después de cinco años de operación del Comité III sin progresos apreciables, los países en desarrollo lograron que se aprobara una resolución en el GATT. En ella se exigía un Programa de Acción que contemplara el congelamiento de todos los nuevos aranceles y barreras no arancelarias, la eliminación de todos los impuestos sobre productos primarios tropicales y sobre los bienes producidos en los países en desarrollo, así como la adopción de un calendario para la reducción y eliminación de los aranceles que gravaban productos semiprosados y procesados. En general, estos países no exigían nada más que la pura aplicación del Acuerdo General y una mayor coherencia entre la política de los grandes países y su discurso en pro de la liberalización

36 El sistema de concesiones recíprocas empezaba siempre por negociaciones bilaterales entre un país y su mayor proveedor del producto en el cual el primer país estuviera dispuesto a ofrecer una rebaja arancelaria.

37 El proceso de inclusión de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio tiene una larga historia, que por falta de espacio no se puede analizar en esta sección. En Dam (1970); Gibbs (1999); Michalopoulos (2000); OMC (1999b); Tussie (1993a); Tussie y Glover (comps.) (1993); y Winham (1986) pueden encontrarse análisis de la experiencia de los países en desarrollo en el GATT.

38 Integraban el panel Gottfried Haberler, James Meade, Jan Tinbergen y Roberto Campos.

39 Artículos XXXVI a XXXVIII del GATT.

del comercio (Dam, 1970, pp. 234-235). Sin embargo, al principiar la Ronda Uruguay, tres décadas más tarde, los países industrializados continuaban utilizando la mayor parte de las barreras identificadas por el Comité III.⁴⁰

En 1964 tuvo lugar la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, que dio origen a la UNCTAD, y en noviembre del mismo año se aprobó la Parte IV del GATT, titulada Comercio y Desarrollo,⁴⁰ que constituía el marco legal para las labores del Comité de Comercio y Desarrollo. Estas actividades se mantuvieron, sin embargo, en el ámbito meramente simbólico. Más tarde, en 1968, los mismos países lograron el establecimiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), bajo los auspicios de la UNCTAD. El SGP fue establecido en forma voluntaria por los países industrializados y las preferencias no se consolidaron en el GATT (Michalopoulos, 2000, p. 7). Posteriormente, durante las negociaciones de la Ronda Tokio, en la década de 1970, las acciones de un grupo coordinado de países en desarrollo, en las que se destacaron los diplomáticos latinoamericanos, lograron que se incluyera la llamada Cláusula de Habilitación, que otorgó al trato diferencial y más favorable por parte de los países industrializados una base jurídica más sólida. No obstante, como los compromisos se mantuvieron fuera del sistema de consolidación del GATT, las concesiones podían ser retiradas unilateralmente, sin derecho a acciones de represalia comercial.⁴¹

En retrospectiva, a lo largo de la historia del GATT es evidente que los gobiernos de los países industrializados no se resistieron a acceder a las

demandas de los países en desarrollo para obtener un trato preferencial, mientras esto no les exigiera más que una cierta permisividad hacia regímenes comerciales más cerrados, particularmente a bienes y no a capitales o empresas transnacionales. Sin embargo, como el acceso preferencial para los países en desarrollo no se convertía en obligaciones contractuales que les garantizaran un acceso más seguro y estable a los mercados de los países industrializados gradualmente se restaba importancia a la búsqueda de un trato especial y más diferenciado como una estrategia que efectivamente los favoreciera.

No obstante, a la par con el progresivo reconocimiento de las especificidades del desarrollo por la comunidad internacional, otros factores ganaron fuerza e impulsaron el sistema multilateral en distinta dirección. Por una parte, la reducción arancelaria dio más visibilidad a los impactos de las políticas comerciales e industriales activas de los diferentes países; por otra, la necesidad de incidir sobre esas medidas no arancelarias fue gradualmente eliminando la tolerancia a la diversidad de políticas nacionales, que había sido un elemento central en el consenso internacional que creó y mantuvo el sistema multilateral de comercio. A esto se añadieron las crisis de crecimiento y transformación de los países industrializados, que mermaron el apoyo a acciones afirmativas en favor de los países en desarrollo, en el marco de la cooperación internacional para el desarrollo.

En los Estados Unidos, los cambios en el discurso sobre políticas comerciales se hicieron evidentes: las demandas de un comercio “más libre”, como un principio organizador de la

40 Srinivasan (1996) comenta que algunos elementos de este programa de acción todavía figuraban en la agenda negociadora de los países en desarrollo en 1982, 20 años después de la reunión ministerial del GATT.

41 La Cláusula de Habilitación, que se denomina “Decisión sobre el Trato Diferencial y Más Favorable y Participación más Amplia de los Países en Desarrollo”, se constituyó en la base legal del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC).

política económica externa, fueron sustituidas por las de un comercio “más justo o equitativo” (*fair trade*), aun durante la Ronda Tokio (Winham, 1986). Asimismo, la anterior reciprocidad basada en concesiones agregadas empezó a reemplazarse por una aspiración a un acceso efectivo a los mercados (Low, 1993). Desde luego, los conceptos de comercio justo son más subjetivos y de difícil medición; además, el objetivo de un comercio más libre requería la eliminación de las barreras impuestas por los gobiernos en sus fronteras, mientras que la búsqueda de un comercio “equitativo” legitima una activa acción gubernamental para cambiar unilateralmente las legislaciones de otros países, como lo atestigua la legislación comercial de los Estados Unidos desde la Ley Comercial de 1974 (véase el capítulo V).

Por último, a lo largo de las crisis financieras, institucionales y de agotamiento de un patrón de industrialización que había sido aplicado homogéneamente a situaciones de desarrollo heterogéneas, fue disminuyendo el consenso entre los países de la región respecto del tipo de estrategia comercial que sería más adecuado a los objetivos del desarrollo. Al mismo tiempo, la crisis fiscal que afectó a la región —como una de las secuelas de la absorción de las deudas privadas por el sector público—, precedió a las reglas multilaterales en la eliminación de incentivos fiscales para la diversificación de la producción y la exportación.

De esta manera, parte importante de los ajustes de los sectores público y privado al nuevo contexto de comercio e inversión, producto de la Ronda Uruguay, ocurrió antes de que los Acuerdos multilaterales estuvieran en plena vigencia. Esto significa que en la reducción del uso de los créditos y exenciones fiscales como instrumentos de política industrial, las reformas macroeconómicas tuvieron más peso que los Acuerdos firmados. Tampoco existen evidencias de que los países latinoamericanos

tengan la intención y estén en condiciones de volver a utilizar los instrumentos tradicionales de intervención en los mercados de bienes y servicios, empleados anteriormente con distintos grados de éxito en cada país. En efecto, la mayor parte de América Latina y el Caribe ha reorganizado sus programas de apoyo a la exportación con vistas a elevar la efectividad y la eficiencia (CEPAL, 1999a, pp. 91-99).

En este sentido, hoy, como en el pasado, la inclusión de la dimensión del desarrollo en las negociaciones comerciales multilaterales no se reduce a obtener un trato especial y diferenciado, aunque se justifique demandar períodos de transición y ajuste más acordes con las necesidades de los países en desarrollo para establecer las legislaciones y crear las instituciones que permitan ejecutar los cambios legales requeridos por la instrumentación de los acuerdos. En efecto, la década de apertura comercial, reformas macroeconómicas y amplia libertad de los movimientos del capital, en el contexto de la globalización, ha replanteado a la región la necesidad de coordinar los recursos nacionales mediante políticas públicas que promuevan la inversión productiva, la transferencia de tecnología y las actividades nacionales intensivas en investigación y desarrollo, con el propósito de insertar sus economías en los segmentos más dinámicos del comercio mundial. Aunque no se sugiera una forma única de integrarse a la economía internacional, ni una sola manera de combinar los esfuerzos conjuntos de los sectores privado y público, no es posible descartar estrategias y políticas activas de desarrollo productivo como elementos centrales para facilitar el relevo dinámico de actividades productivas (CEPAL, 2000c).

Los gobiernos de los países de la región buscan que se les reconozca la legitimidad del uso de un conjunto de instrumentos de política con el fin de

mejorar su inserción en la economía global. En el lenguaje de los negociadores de Ginebra, desean que se les reconozca el derecho a mantener su espacio para diseñar y ejercer políticas de inversión y transformación productiva que sean armónicas con el mercado y contribuyan al crecimiento del comercio internacional. Como resultado, según el Gobierno de Venezuela, los intereses negociadores de los países de América Latina se agruparían en torno de dos conjuntos de temas asociados, pero distintos en su naturaleza: por una parte, los atinentes al acceso a mercados, que son estáticos, puesto que se refieren a mercados para una estructura productiva y exportadora determinada; y por la otra, los temas del “espacio para políticas”, que consideran el uso de instrumentos de política

con vistas a diversificar los patrones del comercio de los países a fin de insertarse en los segmentos dinámicos de la economía globalizada.⁴²

Es fundamental, por lo tanto, que la dimensión del desarrollo se manifieste como un compromiso real de la comunidad internacional con la creación de un entorno propicio al proceso de desarrollo económico y social, así como al fomento de estructuras productivas más dinámicas. Las condiciones actuales son más favorables para que, en el ámbito de la OMC, las reglas multilaterales aseguren estabilidad jurídica al acceso a los mercados de los bienes y servicios que producen los países de la región, pero también les ofrecen una oportunidad de diversificar su estructura exportadora y disminuir la vulnerabilidad externa de sus economías.

D. LA DIMENSIÓN DEL DESARROLLO EN LAS NUEVAS NEGOCIACIONES

Las negociaciones en el ámbito de la OMC se están llevando a cabo en un contexto internacional que difiere en muchos aspectos de aquel en que se enmarcaron las negociaciones de la Ronda Uruguay. Algunos de estos cambios favorecen a los países de América Latina y el Caribe, mientras que otros deben ser analizados estratégicamente. Primero, las condiciones en que se encuentran las economías de los países de la región son menos críticas que en el período 1985-1994. A pesar de la inestabilidad del crecimiento económico, la frecuencia de las crisis financieras y la deuda social pendiente, la región enfrenta el complejo proceso de integración en una economía a la vez globalizada y regionalizada, con logros no despreciables en diversos frentes económicos, sociales y políticos (CEPAL, 2000c).

Aunque América Latina encara serios problemas de cohesión social, la mayoría de los gobiernos está hoy en mejores condiciones institucionales que en los años ochenta para articular los intereses de los diversos grupos sociales en una verdadera agenda de temas nacionales.

En segundo lugar, en la actualidad existen foros negociadores superpuestos en los planos bilateral, plurilateral y hemisférico, estrechamente relacionados entre sí, en los que se abordan simultáneamente reglas y disciplinas sobre los mismos temas para los cuales ya se elaboraron reglas multilaterales o se está en vías de hacerlo. Debido en gran parte a una evaluación negativa de las oportunidades de comercio derivadas de los acuerdos de la Ronda

42 En una propuesta del Gobierno de Venezuela se sugirió que varios temas tratados en Acuerdos como los sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC), aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), así como los vacíos existentes en las disciplinas de competencia comprenden instrumentos de política que deberían configurar un marco multilateral sobre inversiones. Este marco sería más amplio que un Acuerdo multilateral sobre protección de inversiones extranjeras (“Espacio de las políticas de desarrollo en las negociaciones del Milenio”, Ginebra, 22 de diciembre de 1998).

Uruguay, las iniciativas de integración subregional, regional y hemisférica se vieron reforzadas, de lo que puede resultar un aumento de la capacidad negociadora de la región en los foros multilaterales (véase el capítulo VI).

Finalmente, otro elemento que distingue los dos períodos es un sentimiento de rechazo, detectado en los países tanto en desarrollo como industrializados, ante las fuerzas socialmente disgregadoras de la liberalización del comercio de bienes y servicios, cuando ésta se convierte en un fin en sí misma.⁴³ La sociedad civil organizada ha señalado la necesidad de corregir los impactos desestabilizadores de la globalización con vistas a que sus beneficios se extiendan a un mayor número de personas y naciones.

En los últimos años se ha publicado una gran cantidad de libros y artículos en que se analizan los factores determinantes de las tensiones generadas por la globalización, los conflictos derivados de las asimetrías entre el tratamiento del capital y del trabajo en la apertura de los mercados, y la creación de mercados “globales”. Algunos autores alertan indicando que la economía mundial debe enfrentar el desafío de compatibilizar la integración económica internacional con la integración social dentro de las naciones y entre ellas (Rodrik, 1997). Asimismo, se ha manifestado que la ampliación de la brecha entre países industrializados y en desarrollo, así como entre grupos con distintos niveles de ingresos dentro

de los mismos países, resta legitimidad a un modelo de crecimiento que excluye de los beneficios de la globalización a grandes segmentos de la sociedad y a grupos de países (UNCTAD, 1999b).⁴⁴

Otros analistas consideran que el cambio en sí de la naturaleza de la agenda comercial a partir de la Ronda Tokio, y la progresiva transformación de las negociaciones arancelarias de beneficios recíprocos en negociaciones acerca de reglas, políticas y legislaciones, que suponen una difícil evaluación de costos y beneficios y se inmiscuyen cada vez más en las normas e instituciones internas de los países, pueden explicar algunas de las tensiones asociadas a la liberalización global. Resaltan el hecho de que la arquitectura económica de la posguerra fue exitosa precisamente porque estaba basada en la garantía de que las reglas internacionales preservarían el espacio para la autonomía nacional (Agosin y Tussie, 1993; Ruggie, 1982).⁴⁵ Ese compromiso tácito permitía que los objetivos de la política nacional y de la cooperación internacional se sumasen para preservar y expandir la liberalización económica.

Las crecientes demandas en pro de una mayor convergencia entre políticas, instituciones y legislaciones rompen el equilibrio entre el espacio nacional y la cooperación internacional, generando desconfianza y hostilidad en la sociedad civil de los países más avanzados con respecto al sistema regulatorio externo. Como señala Ostry (1999, p. 6), la

43 En un artículo para el *Financial Times*, Robert Reich se refirió a una encuesta realizada a principios de 1999, según la cual 58% de los estadounidenses decía estar de acuerdo con la afirmación de que el comercio externo era “malo para la economía de los Estados Unidos porque las importaciones baratas incidían negativamente sobre los salarios”. Sólo un 32% concordó con la afirmación de que el comercio era “bueno para la economía de los Estados Unidos porque creaba demanda externa, crecimiento económico y empleos”. El autor mostraba su sorpresa ante ese sentimiento anticomercio en un período de expansión sin precedentes de la economía de los Estados Unidos, con la tasa de desempleo más baja de los últimos 30 años. Según Reich, “Si el libre comercio inspira una antipatía tan fuerte en un período de expansión económica, ¿qué podrá ocurrir cuando la economía empiece a contraerse, cómo será inevitable?” (“Trading insecurities” en *Financial Times*, 20 de mayo de 1999, p. 14).

44 Un prolífico segmento de la literatura sobre globalización se ha centrado en la comparación entre la actual ola de integración de los mercados y la que se registró entre 1820 y 1914. En los estudios se destacan las tensiones no resueltas del liberalismo victoriano que condujeron a las grandes crisis mundiales entre 1914 y 1945, lo que a su vez plantea interrogantes sobre la capacidad de la cooperación económica internacional para responder a las presiones impuestas por la globalización actual (véanse varios documentos preparados para la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas en la página Web <http://www.nber.org>).

45 El término “liberalismo legitimado” (*embedded liberalism*) fue creado por Ruggie (1982), en un destacado trabajo sobre el tema del multilateralismo, para explicar el éxito en los Estados Unidos del orden económico internacional de la posguerra. Según este autor, el régimen comercial del GATT fue exitoso porque las condiciones históricas permitieron que los Estados Unidos asociaran su poder político con un propósito social legítimo: las políticas de empleo e inversión. El liberalismo de posguerra estaba así “encajado” en políticas nacionales y era legitimado por ellas.

característica común a varios temas de la agenda comercial (barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias, comercio de servicios, políticas de defensa de la competencia, medidas antidumping, subsidios, aspectos de la inversión relacionados con el comercio y protección de derechos de propiedad intelectual) es que todos ellos inciden en la infraestructura institucional de las economías nacionales.

En el contexto de las preocupaciones de las sociedades de los países avanzados, los países latinoamericanos, como los demás del mundo en desarrollo, se encuentran en una posición particularmente desventajosa debido a la magnitud de la deuda social que han acumulado, la debilidad de sus instituciones económicas, jurídicas y sociales, en sí misma asociada a su condición de países en vías de desarrollo, y la fragilidad de su aparato estatal, producto de los programas de austeridad fiscal ejecutados, entre otros factores. En última instancia, corren el riesgo de que los países industrializados les impongan más condiciones para acceder a los mercados de bienes, servicios y capitales. En este caso, las sociedades de las economías avanzadas les proponen una paradoja de difícil solución, dado que para darles acceso a sus mercados exigen a los países en desarrollo establecer previamente instituciones legales sofisticadas y efectivas, mantener sistemas adecuados de protección de los derechos de propiedad y, especialmente, de la propiedad intelectual, sin olvidar el medio ambiente, mejorar las condiciones laborales en su territorio, y aumentar la transparencia de las compras gubernamentales y la gobernabilidad en general. Así, para acceder a los mercados de los países industrializados y expandir su comercio, los países en desarrollo tienen que terminar primero con

las causas y síntomas de su bajo nivel de desarrollo. Esto significa por reducción al absurdo, que el aumento de la participación de los países en desarrollo en el comercio queda supeditado a que previamente solucionen su condición de subdesarrollo.

Evidentemente, los gobiernos y las sociedades latinoamericanas y caribeñas desean los más elevados estándares normativos e institucionales para sus países, sin desconocer que su instauración requiere tiempo, además de recursos humanos, técnicos y financieros de los que no disponen. La experiencia de la integración europea desde sus inicios, la incorporación de España, Grecia y Portugal a la Comunidad Europea, y la reciente unión de la República Democrática Alemana con la República Federal de Alemania, demuestran que la convergencia de patrones normativos e institucionales entre países y regiones tiene un costo elevado, que solamente la acción solidaria y redistributiva puede cubrir.

La comunidad internacional debe enfrentar el desafío de corregir el impacto socialmente desestabilizador de la globalización y reconocer las demandas legítimas en cuanto a derecho al trabajo y protección del medio ambiente, sin que se interpongan nuevos obstáculos a una integración más equilibrada de los países en desarrollo, y de los de América Latina y el Caribe, a los mercados mundiales. A su vez, los gobiernos de la región deben sumar su voz a la de los demás países en desarrollo para corregir las asimetrías del actual sistema de reglas multilaterales de manera que éste favorezca el proceso de desarrollo. La tarea más importante para la OMC es integrar la dimensión del desarrollo sostenible en un sistema de reglas multilaterales vinculantes.

Capítulo IX

ACCESO A MERCADOS Y POLÍTICA ARANCELARIA EN LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS

Al empezar la Ronda Uruguay (1986-1994), como resultado de las anteriores rondas de negociaciones, los gravámenes impuestos por los países industrializados a las importaciones de productos no agrícolas ya se habían reducido a niveles promedio bajos (véase el cuadro IX.1).¹ En los acuerdos producto de dicha Ronda, los países se comprometieron a disminuir aún más el nivel efectivo promedio de los aranceles industriales.² Además, aumentaron el número de líneas arancelarias con franquicias y consolidaron la casi totalidad de sus estructuras arancelarias.³ Sin embargo, desde fines de los años sesenta en adelante y a la par con la reducción de los aranceles no agrícolas, la agenda de comercio multilateral se volcó hacia otras políticas públicas que inciden en las condiciones de competencia entre productos nacionales e importados, tales como barreras administrativas, estándares técnicos, medidas de protección contingente (salvaguardias) y medidas de defensa comercial (antidumping y subsidios), entre otras.⁴

Las rondas de rebajas arancelarias han sido menos efectivas en los sectores que interesan a los exportadores de productos básicos, lo que ha generado la llamada “agenda pendiente”; ésta comprende temas referidos a productos agrícolas y tropicales, textiles y vestuario, entre otros, que constituyen ámbitos sensibles para la mayoría de los países, sean importadores o exportadores, por lo que su negociación resultó una de las más difíciles en la Ronda Uruguay (véase el capítulo VIII).

En efecto, la existencia de un nivel promedio arancelario bajo no significa que estos impuestos hayan perdido su importancia como barrera a las importaciones, debido a que en estructuras arancelarias no parejas permanecen crestas arancelarias, a la progresividad de los aranceles a lo largo de la cadena de procesamiento de los productos básicos y a que la transparencia que permiten los gravámenes *ad valorem* se opaca con la aplicación de otros tipos de aranceles, como los específicos, los estacionales y los compuestos.⁵

1 La Ronda Kennedy –celebrada entre 82 naciones, de 1963 a 1967– fue la primera en ratificar un acuerdo de reducciones arancelarias efectivas: cerca de 35% de reducciones globales que abarcaban 80% del comercio cubierto por impuestos (Winham, 1986, p. 60).

2 No hay ningún acuerdo jurídicamente vinculante en el que se establezcan las metas en materia de reducciones arancelarias. Al finalizar la Ronda Uruguay, los compromisos de los diversos países se especificaron en listas adjuntas al Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994 (OMC, 1998b).

3 La consolidación (*binding*) de los compromisos en el GATT significa que no pueden modificarse sin una negociación previa con los países afectados por los cambios, la que puede dar lugar a una compensación por pérdidas comerciales. La consolidación de los compromisos imprime estabilidad y previsibilidad al comercio.

4 De la Ronda Kennedy surgió un código antidumping para contribuir a la armonización de las políticas nacionales sobre el tema (Winham, 1986, p. 60).

5 Los aranceles específicos equivalen a un impuesto fijo por unidad de peso o de volumen del producto importado. Los aranceles estacionales varían a lo largo del año. Los aranceles compuestos permiten conjugar dos o más tipos de gravámenes.

Cuadro IX.1

**RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES EN EL MARCO DEL GATT:
REDUCCIONES ARANCELARIAS EN LOS ESTADOS UNIDOS**
(En porcentajes)

Año	Ronda / Legislación	Arancel promedio ^a	Arancel promedio ^b
1930	Ley de Comercio Hawley Smoot	53.0	18.0
1946	Arancel efectivo	26.4	
1956	Las cuatro primeras Rondas del GATT	25.0	9.0
1961	Ronda Dillon (concluida)	22.5	8.1
1967	Ronda Kennedy (concluida)	12.0	7.0
1979	Ronda de Tokio (concluida)	8.3	6.2
1987	Ronda de Tokio (implementada)	5.8	4.3
2000	Ronda Uruguay (consolidados)	3.5 ^c	

Fuente: John Whalley, *Trade Liberalization Among Major World Trading Areas*, Cambridge, MIT Press, 1985 (para todas las cifras, excepto las de la Ronda Dillon); Gilbert R. Winham, *International Trade and the Tokyo Round*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1985, p. 60 (para la Ronda Dillon), en Kenneth A. Oye, *Economic Discrimination and Political Exchange (World Political Economy in the 1930s and 1980s)*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1992, cuadro 7.1, p. 145.

^a Arancel calculado de acuerdo con el recaudo total de derechos sobre el valor de las importaciones sujetas a impuestos. ^b Arancel equivalente *ad valorem* es el impuesto recaudado sobre el total de las importaciones. ^c Promedio de los aranceles consolidados de los países industrializados.

En este capítulo se revisa brevemente la estructura arancelaria de algunos países o grupos de países industrializados con el propósito de señalar los obstáculos que aún dificultan las importaciones desde América Latina y el Caribe. En primer lugar se analiza el uso de la expresión “acceso a mercados” que, en el lenguaje de la diplomacia comercial, vino a reemplazar los conceptos de protección y de

obstáculos al comercio. Posteriormente, se describen algunos elementos de la estructura arancelaria de varios países o grupos de países industrializados, sobre la base de documentos de la OMC, con especial énfasis en las crestas arancelarias. Finalmente, se presentan algunos datos respecto de la protección arancelaria de los productos agrícolas en los mismos países y grupos de países.

A. ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DEL ACCESO A MERCADOS

Históricamente, se puede trazar un paralelo entre el uso generalizado en la diplomacia comercial de la expresión “condiciones de acceso a mercados” para designar los problemas que afectan a las exportaciones de un país en el país importador, y la creciente percepción estratégica de las relaciones comerciales, en la que se concibe el comercio como resultado de acciones de agentes privados

(empresas), reemplazando la noción anterior de flujos anónimos de bienes entre Estados soberanos. En la literatura sobre comercio y política comercial se plantea que los precios y la cantidad de bienes extranjeros pueden ser alterados por los instrumentos tradicionales de política comercial, es decir, medidas tanto arancelarias como no arancelarias impuestas en las fronteras de los países. Esa literatura se ocupa de

las barreras a los flujos comerciales o impedimentos al comercio, pero en ella hay escasas referencias al acceso a mercados.

La expresión “acceso a mercados” empezó a ser empleada con creciente frecuencia por las autoridades de los Estados Unidos a partir de fines de los años setenta.⁶ En el contexto de las relaciones entre Estados Unidos y Japón en la década de 1980, los problemas de acceso se referían a las dificultades que encontraban las empresas estadounidenses para vender sus productos en el mercado nipón.⁷ Harris (1989, pp. 264 y 265) identificó tres componentes de la definición de acceso a mercados, que incluyen relaciones entre empresas y gobiernos: i) una empresa tiene acceso a un mercado si puede capturar una fracción de éste compatible con su tamaño y con el grado de competencia que en él exista, asumidas las mismas condiciones de precio/calidad para los productos nacionales y extranjeros; ii) el acceso a mercado se asocia a la seguridad del derecho de vender en ese mercado sin intervención del gobierno, principalmente a través de medidas de defensa comercial; y iii) en ciertos mercados las empresas extranjeras enfrentan barreras al acceso originadas por prácticas anticompetitivas de empresas rivales.

En realidad, la noción de acceso a mercados fue tomada del ámbito de la economía industrial, que estudia las condiciones de competencia en los mercados y, en especial, las barreras

impuestas al ingreso a ellos de nuevas empresas, sea por las conductas de las ya presentes, por las estructuras de los mercados (número de vendedores y compradores; diferenciación de producto; estructuras de costo; integración vertical; otras), o por ambos factores. Posteriormente, a partir del estudio del proceso competitivo, Baumol, Panzar y Willig (1982) elaboraron su teoría sobre los mercados abiertos a la competencia (*contestable markets*) y las condiciones necesarias para que las empresas puedan ingresar efectivamente a estos mercados y competir en ellos (*contestability*).⁸

Curiosamente, a pesar de los vínculos analíticos entre comercio, empresas y mercados, en el lenguaje de la OMC las condiciones del “acceso a mercados” comprenden los temas tradicionales de las barreras a las importaciones de bienes, vale decir, las medidas arancelarias y no arancelarias impuestas en las fronteras. Negociadores y exportadores están conscientes de que la adopción de políticas de apoyo a la producción, medidas contingentes de protección, estándares técnicos y barreras culturales, entre otros, evidentemente pueden alterar las condiciones de competencia en los mercados de destino.⁹ Sin embargo, las negociaciones sectoriales sobre productos agrícolas que, además de los temas arancelarios, englobaron los referidos a políticas nacionales de subsidios a la producción y la exportación, fueron divididas, desde su lanzamiento en 1986, en temas de “acceso a mercados”, medidas

6 En 1981, el Representante Comercial de los Estados Unidos se expresó así en relación con la necesidad de su país de mantener acciones unilaterales y bilaterales para lograr su objetivo de configurar un sistema de comercio más justo y equilibrado: “...We will take into account the actions of other nations when they seek special privileges and special access to this market. I think that is something that needs to be understood and needs to be stated. I don't know how else to encourage other countries to participate as responsible members of the community. If people seek preferential access to our markets, then I think it is somewhat unbecoming of them to suggest that they should impose absolute and categorical barriers to the importation of our products.” Ambassador Brock in Jackson (1987, p. 383).

7 El empleo de la expresión “acceso a mercado” se asocia también a otras, como comercio justo o equilibrado (*fair trade*), que reemplazó la de comercio libre (*free trade*) en la retórica de los negociadores estadounidenses, y también a la de “nivelar el terreno” (*level the playing field*). Para mayores referencias, véanse Jackson (1992) y Ostry (1997).

8 Los estudios sobre estructura de mercados tienen su origen en los trabajos pioneros de Bain (1959).

9 Las negociaciones sobre comercio de servicios también comprenden la concesión de “acceso a mercados” y trato nacional, aunque en la práctica, cuando en algunos casos no se otorga trato nacional, se resta validez a los compromisos de acceso.

de apoyo interno y subsidios a la exportación, además de las disposiciones sanitarias y fitosanitarias.¹⁰

Al final de la Ronda Uruguay, los temas de cinco grupos de negociación –aranceles, medidas no arancelarias, comercio de productos tropicales, de productos basados en recursos naturales, textiles y vestuario– fueron integrados en un único grupo, que se denominó de “acceso a mercados”. Estos son los temas que más precisamente abarcan los productos de interés para los países exportadores de productos básicos, en los cuales las negociaciones deberían buscar la “más completa liberalización” de su comercio.¹¹ Tanto en el caso de los productos tropicales como en el de los obtenidos de la explotación de recursos naturales, la liberalización se refería a los productos “en forma elaborada y semielaborada”, y tendría que abarcar las medidas arancelarias y no arancelarias que afecten a su comercio.

En estos subsectores sensibles, además de los aranceles, en toda su complejidad, existen medidas regulatorias, incorporadas en estándares técnicos, y disposiciones sanitarias y fitosanitarias que convierten la exportación de tales productos en un proceso caro y complicado. Los estándares técnicos pueden referirse a controles de la calidad de los productos, exigencias de empaque y de etiquetado, protección de derechos laborales y consideraciones medioambientales. Junto con la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias pueden constituirse en importantes obstáculos al acceso a los mercados. Muchas veces, mediante el recurso a represalias comerciales amparadas en la normativa

de la OMC, se intenta forzar el cumplimiento de diversos estándares técnicos definidos en legislaciones nacionales (véase el capítulo V).

Cabe señalar que, si bien la Ronda ha reglamentado la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias y de estándares técnicos,¹² la creciente exigencia de elevados estándares como condición de acceso a los mercados plantea interrogantes sobre posibles objetivos proteccionistas de los países importadores que van más allá del legítimo resguardo de intereses nacionales. En particular, la divergencia entre estándares obligatorios y voluntarios, así como la falta de definición a nivel multilateral de los órganos de reconocimiento de certificación en el caso de medidas técnicas, a diferencia de lo que ocurre con las medidas sanitarias y fitosanitarias, permiten un mayor margen de discrecionalidad a los países en la aplicación de tales medidas. De hecho, varios casos examinados por el sistema de solución de controversias se refieren a problemas originados por la aplicación de medidas técnicas (véase el recuadro VIII.3).

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias puede ser considerado un avance, dado que somete a un régimen multilateral medidas nacionales de protección sanitaria y fitosanitaria cuyo uso indiscriminado se había convertido en un obstáculo para el acceso a los mercados. Sin embargo, el Acuerdo admite que cada país aplique sus propios reglamentos sobre la base de una evidencia científica a veces débil, lo que implica que estas medidas todavía pueden ser utilizadas para proporcionar una protección indebida a los productores nacionales (Fischer, 1997).

10 En La Declaración de Punta del Este sobre la Ronda Uruguay (septiembre de 1986), en la sección sobre agricultura, se menciona que “Las negociaciones tendrán por finalidad lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios...mediante: (i) la mejora del acceso al mercado a través, en particular, de la reducción de los obstáculos a las importaciones; (ii) la mejora del clima de la competencia a través de una mayor disciplina en la utilización de las subvenciones directas e indirectas...; (iii) una reducción al mínimo de los efectos desfavorables que pueden tener en el comercio de los productos agropecuarios las reglamentaciones y barreras sanitarias y fitosanitarias...” (Leiva, 1994, p. 393).

11 Jara (1993, p. 11-29) considera que los países en desarrollo impulsaron una estrategia equivocada cuando aceptaron que se establecieran grupos negociadores sectoriales tales como los de productos tropicales y productos basados en recursos naturales.

12 En estos acuerdos se reconoce la función de los estándares en la provisión de información y la facilitación de transacciones de mercado, así como la conveniencia de responder a la creciente demanda pública de productos sin riesgos para la salud o el medio ambiente (UNCTAD, 1999b).

B. ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS

Como se puede observar en el cuadro IX.2, en términos generales, la estructura arancelaria consolidada¹³ de los países industrializados para productos no agrícolas presenta niveles promedio en torno de 4% y una proporción de partidas arancelarias con franquicia que varía entre 22% (Unión Europea) y 54% (Japón). Sin embargo, a pesar de estos bajos niveles, los países exportadores

de productos básicos enfrentan dos tipos de problemas: la incidencia de las “crestas arancelarias” (*tariff peaks*), definidas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como tarifas superiores a 12% *ad valorem* y los escalonamientos arancelarios, es decir el aumento de los gravámenes a medida que se eleva el grado de elaboración de los productos.¹⁴

Cuadro IX.2

PAÍSES INDUSTRIALIZADOS: ESTRUCTURA ARANCELARIA CONSOLIDADA EN LA RONDA URUGUAY

(En porcentajes ad valorem)

	Canadá	Estados Unidos	Japón	Unión Europea
Líneas libres de arancel	28.6	37.2	53.8	22.2
Crestas arancelarias/ total partidas arancelarias ^a	6.7	9.0	9.9	11.7
Crestas arancelarias industriales/ total crestas arancelarias	71.6	63.4	14.9	3.3
Crestas arancelarias agrícolas/ total crestas arancelarias ^b	27.4	36.6	85.1	97.7
Tasa consolidada promedio simple ^c	5.3	3.8	3.6	4.1
Tasa aplicada promedio simple (1996)	9.3	5.9	5.2	6.3
Tasa máxima (manufacturados)	25.0	34.5	49.0	22.0
Desviación estándar	5.2	4.2	3.8	3.6

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), “Review of Tariffs Synthesis Report” (TD/TC(99)/FINAL), París, julio de 1999, varios cuadros. Para las crestas arancelarias, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “Situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay: crestas arancelarias y progresividad arancelaria” (TD/B/COM.1/14/Rev.1), Ginebra, 18 de enero de 2000, varios cuadros.

^a Sobre la base del criterio de la UNCTAD, según el cual son crestas arancelarias aquellas tasas iguales o superiores a 12%. ^b Incluye productos pesqueros. ^c Con posterioridad a la aplicación plena de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

El problema de las crestas arancelarias se presenta en especial en los siguientes sectores: i) alimentos básicos, como el azúcar, el arroz, la leche y sus

derivados, la carne, las frutas, las legumbres y hortalizas, y el pescado; ii) los productos de la industria alimentaria, como el jugo de naranja y la

13 La estructura arancelaria consolidada la configuran los compromisos asumidos por los países de no aumentar los aranceles por encima de los niveles acordados. En el caso de los países industrializados, los niveles arancelarios corresponden efectivamente a los aranceles aplicados y las reducciones arancelarias aceptadas por ellos se extendieron por cinco años a partir del 1° de enero de 1995. Además, el 26 de marzo de 1997, 20 países acordaron suprimir los derechos de importación y otras cargas que gravan esos productos en el 2000 (en unos pocos casos, el 2005) (OMC, 1998b, p. 16).

14 Según la definición adoptada en la Ronda Uruguay, son crestas arancelarias las tarifas superiores a 15% (GATT, 1994a, p. 11). La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) las define como aquellas tarifas que más que triplican el promedio nacional.

manteca de maní en los Estados Unidos; iii) los textiles y prendas de vestir; iv) el calzado, el cuero y los artículos de viaje; v) los productos de la industria automotriz; y vi) los artículos electrónicos de consumo y los relojes (véase el cuadro IX.3).

A pesar del recorte de los máximos tarifarios a partir de la Ronda Uruguay, el escalonamiento de los aranceles aún existente puede implicar altas

tasas de protección efectiva en productos manufacturados de interés para la región, como son los de la agroindustria, los derivados de los metales, los textiles y el vestuario y los derivados de las maderas. La progresividad de los derechos a la par con los grados de elaboración de un producto final limita las posibilidades de exportar bienes industriales elaborados.

Cuadro IX.3

ARANCELES APLICADOS A PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE PAÍSES EN DESARROLLO QUE FUERON ELEVADOS CON POSTERIORIDAD A LA RONDA URUGUAY^a

(En porcentajes y número de productos)

Sector	Unión Europea	Japón	Estados Unidos	Canadá
Productos agrícolas				
Carne bovina congelada deshuesada	215	40	262 ^b	26
Leche en polvo sin azúcar	66	160 ^c	55 ^b	243
Mantequilla	68	300 ^c	80 ^b	300
Queso	120	30	42 ^b	246
Mandioca, seca	75	15	0	0
Bananas frescas	180	23	0	0
Trigo	65	290	2	77
Maíz	84	70 ^c	0	1
Maíz, grañones y harina	24	21	0	3
Arroz pulido	71	900 ^c	0	1
Maní, con cáscara	0	470	132 ^b	0
Aceite de soja refinado	8	13	19	10
Jugo de naranja	52	30	31	2
Jugo de uva	215	30	14	10
Tabaco, desvenado o desnervado	5	0	350	0
Cigarrillos	40	0	10	13
Picadura de tabaco y tabaco para pipa	52	30	310	5
Número de productos del sector con tarifas iguales o superiores a 100%	33	146	26	68
Productos industriales				
Prendas de vestir de punto, niños	11	22	16	18
T-shirts, de punto, de algodón	11	11	17	18
Calzado con piso y parte superior de caucho o de plástico	13	7	56	18
Calzado con parte superior de cuero	6	140	10	18
Partes de calzado, cortes aparados	3	25	42	8
Autos, capacidad > 2.500 cm ³				
Despertadores	2	0	33	5
Número de productos del sector con tarifas iguales o superiores a 100%	0	35	0	0

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "Situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay: crestas arancelarias y progresividad arancelaria" (TD/B/COM.1/14/Rev.1), Ginebra, 18 de enero de 2000, varios cuadros.

^a Tarifas NMF posteriores a la Ronda Uruguay, fuera de contingentes arancelarios; o aranceles NMF aplicados (1998-2000), o aranceles del SGP, en caso de ser inferiores. ^b Se aplican derechos progresivos adicionales de salvaguardia si los precios de importación son inferiores a los indicados en el arancel. ^c Con inclusión de las cargas adicionales aplicadas por el Gobierno, los recargos y los gravámenes.

1. Estados Unidos

En el sistema arancelario de los Estados Unidos se pueden distinguir varios tipos de aranceles: *ad valorem*, específicos, compuestos y estacionales, además de los aranceles preferenciales propios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).¹⁵ Según los informes de política comercial de la OMC, el arancel promedio correspondiente al régimen de nación más favorecida (NMF)¹⁶ aplicado por los Estados Unidos se redujo de 6.4% a 5.7% entre 1996 y 1999, con un ligero aumento en la dispersión de los aranceles, de 2.1% a 2.3%, al utilizarse el coeficiente de variación general. Se espera que una vez que estén plenamente en vigor las reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay y del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), el promedio arancelario baje a 4.6% y la dispersión a menos de 1.9%.¹⁷

Alrededor de 35% de las partidas arancelarias muestra valores entre 0 y 5, y casi 20%, entre 5 y 10, lo que indica que aproximadamente 55% de los aranceles estadounidenses son inferiores a 10% (véanse los cuadros IX.4 y IX.5). El 45% restante, principalmente en los sectores mencionados en el cuadro IX.3, presenta crestas arancelarias considerables, a la luz de la definición de la UNCTAD.¹⁸ Se espera que al final del período transicional, la proporción del máximo arancelario aumente a 7.3% de las partidas, aunque en el mismo lapso deberá disminuir el porcentaje de aranceles con valores superiores a 15% (de 7.4% a 5.2%).

La información de la OMC para 1999 permite apreciar mejor la naturaleza del escalonamiento

arancelario en los Estados Unidos, dado que el arancel promedio de los productos acabados era de 5.9%, es decir, levemente superior al de los productos semiacabados, que alcanzaba a 5.7%, mientras que el arancel promedio de las materias primas era de 4.2%. Se estima que la progresividad arancelaria aumentará al final del período de transición de la Ronda Uruguay, pues los productos acabados tendrán un arancel promedio de 5.2% y las materias primas, de 2.5%.

Los productos textiles¹⁹ y las prendas de vestir²⁰ tienen aranceles relativamente elevados, con valores promedio que alcanzan a 10.3% y 11.3%, respectivamente. Según los cálculos realizados por la Secretaría de la OMC, la industria textil presenta una protección escalonada, dado que el arancel promedio de los insumos textiles es de 3%, mientras que el de los artículos acabados sube a 10.1%. En 1998 los Estados Unidos mantuvieron contingentes para las exportaciones de productos textiles y prendas de vestir de algodón, otras fibras vegetales, lana, fibras artificiales y mezclas de seda. Como resultado de la aplicación de la segunda etapa del Acuerdo relativo al comercio internacional de textiles, se han eliminado algunas de las restricciones a las que éstos estaban sometidos. Entre los principales productos beneficiados figuran las prendas de vestir para bebés, las prendas de plumón, el calzado, los pañuelos y otros, bienes que se importan principalmente desde algunos países asiáticos, Brasil y Rumania. Cabe destacar que para la importación de textiles y prendas de vestir generalmente se requiere un visado de exportación que se instrumenta mediante acuerdos con los países exportadores.

15 Los Estados Unidos aplican aranceles específicos a cerca de 14% de las partidas arancelarias, principalmente a los productos de las secciones 1 (animales vivos y productos de los animales); 2 (productos vegetales); 4 (productos de industrias de alimentos, bebidas y tabaco); 6 (productos químicos), 11 (textiles y derivados) y 18 (instrumentos y equipos ópticos) (Funcese, 2000, p. 55).

16 Los Estados Unidos otorgan el trato de NMF a todos los miembros de la OMC, con la excepción de Cuba. En la Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay se establece que, en caso de incompatibilidad, prevalece la legislación de los Estados Unidos (artículo 102) (OMC, 1997a, *Estados Unidos, 1996*, nota 85).

17 Los derechos *ad valorem* de los Estados Unidos tienen como base el precio fob, lo que excluye los costos de seguro y flete. La mayoría de los países miembros de la OMC aplica los derechos de importación *ad valorem* sobre el precio cif.

18 Cerca de 5% de los aranceles estadounidenses se califican como "crestas arancelarias", según las define la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), es decir, aranceles con valores por encima del triple del promedio general.

19 Partida 321 de la CIU.

20 Partida 322 de la CIU.

Cuadro IX.4
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS ESTADOS UNIDOS
 (En porcentajes)

Indicadores	1996 ^a	1998	1999	Ronda Uruguay ^b	Ronda Uruguay/ATI ^c
Líneas arancelarias con franquicia	21.4	13.8	29.7	36.4	37.8
Aranceles específicos y compuestos / todos los aranceles	24.4		14.3	14.3	
Contingentes arancelarios / todos los aranceles	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9
Promedio aritmético del tipo arancelario consolidado	...	5.9	5.7	4.7	4.6
Promedio aritmético del tipo arancelario efectivamente aplicado	6.4	5.9	5.7	4.7	4.6
Productos agropecuarios	10.0	10.3	10.7	8.2	8.2
Productos industriales	5.7	5.0	4.7	4.0	4.0
Máximos arancelarios internos ^d	4.0	4.9	5.0	6.9	7.3
Máximos arancelarios internacionales ^e	8.9	7.7	7.4	5.2	5.2
Desviación típica general (DT)	13.4	12.9	13.3	8.6	8.6
Coefficiente de variación (CV) ^f	2.10	2.19	2.34	1.83	1.85

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), "Examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos", Ginebra, 1999, cuadro III.1, p. 56.

^a Calculado sobre la base de antecedentes proporcionados por las autoridades de los Estados Unidos para el examen de las políticas comerciales de la OMC de 1996. ^{b/c} Los equivalentes *ad valorem* (EAV) de las columnas Ronda Uruguay y Ronda Uruguay/Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) son estimados proporcionalmente por la Secretaría de la OMC sobre la base de la nomenclatura de 1998 y los EAV de 1997 proporcionados por el Gobierno de los Estados Unidos. ^d Se denominan máximos arancelarios internos los que triplican el promedio aritmético general del tipo NMF. ^e Se denominan máximos arancelarios internacionales los que superan el 15%. ^f El coeficiente de variación es la desviación típica dividida por el promedio aritmético del tipo arancelario efectivamente aplicado. Mientras la desviación típica es un indicador de dispersión arancelaria absoluta, el coeficiente de variación mide la dispersión arancelaria relativa. Los indicadores 2 y 3 se calculan teniendo en cuenta todas las líneas arancelarias (es decir, las líneas aplicadas dentro y fuera del contingente). Todos los demás indicadores excluyen las líneas aplicadas dentro del contingente. La inclusión de las líneas arancelarias dentro del contingente afectaría poco las magnitudes de los indicadores arancelarios.

Como se señaló en el capítulo V, una proporción elevada de las importaciones estadounidenses provenientes de América Latina y el Caribe está libre de aranceles, sea porque son productos con arancel cero o porque se benefician del SGP. Además, según el análisis presentado en los capítulos II y III, la producción compartida (maquila) también ha permitido que México y algunos países de América Central y del Caribe participen en la producción internacional de

prendas de vestir y productos electrónicos de consumo. Por una parte, el trato fiscal otorgado en los Estados Unidos a la práctica de la producción transfronteriza permite que los aranceles dejen de ser barreras importantes al acceso de las exportaciones originadas en aquellos países. Y por la otra, el acceso a este tipo de producción pasa a depender de la capacidad para atraer inversión extranjera directa y a las empresas transnacionales (Whalley, 1999).

Cuadro IX.5

**RESUMEN DE LAS MEDIDAS ARANCELARIAS DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS
QUE AFECTAN A LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

	Estados Unidos (1999)	Unión Europea (1997)	Japón (1997)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Arancel promedio aplicado	5.7%	10%	9.4% (incluye aranceles específicos)
Consolidado (porcentaje de líneas)	Casi 100%, menos 2 líneas (petróleo crudo)	100%	98.6% (no consolidado: 120 líneas de productos sensibles - productos de pesca, madera y petróleo)
Arancel promedio para manufacturas	4.7%	4.9%	4.9%
Arancel para productos agrícolas (promedio y máximo)	10.7% 350%	20.8% 800%	26.0% 900%
Derechos específicos	Agricultura	Agricultura	También derechos móviles, diferenciales y alternativos (agricultura)
Contingentes arancelarios	Agricultura y textil	Agricultura y textil: 2.3% de los aranceles en 1996	Agricultura. También contingentes autónomos para insumos industriales
Estacional	Presenta aranceles estacionales	Se mantiene para cerca de 1 200 líneas, principalmente frutas y legumbres, el arancel agrícola promedio que sube entre 3 y 4 puntos	Presenta aranceles estacionales
Regímenes especiales	Azúcar		Trato especial arroz, compromiso acceso mínimo
Trato preferencial	SGP ^a (12.5% de las importaciones) (149 países y territorios) - Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC) (0.9% importaciones); Ley de Preferencias Comerciales Andinas (LPCA) (1.9% de importaciones) ^b	SGP ^a (9% importaciones extracomunitarias en 1995) Múltiples, en la región y en el Convenio de Lomé para los ACP ^d	SGP ^a (5% de las importaciones con 155 países)

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), "Examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos", Ginebra, junio de 1999; "Examen de las políticas comerciales de Japón", Ginebra, junio de 1998; "Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea, 1997", Ginebra, marzo de 1998.

^a SGP = Sistema Generalizado de Preferencias. ^b El programa amparado bajo la LRECC, que empezó a aplicarse en 1984, tenía por finalidad conceder un trato arancelario preferencial a 24 países del Caribe. Entre 1984 y 1995, las principales importaciones realizadas en el marco de la LRECC fueron de maquinarias y material eléctrico, azúcar y sus productos, y tabaco y sus productos. Costa Rica, Guatemala, Honduras y República Dominicana fueron los principales países de origen. La LPCA se estableció en 1991 por un período de 10 años. Colombia es el principal beneficiario (44% de las importaciones), y en seguida vienen Perú (30% de las importaciones), Ecuador (17%) y Bolivia (8%). El principal producto fueron las flores cortadas, procedentes principalmente de Colombia y, en menor medida, de Ecuador. ^d ACP = grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico.

2. Unión Europea

En el sistema arancelario de la Unión Europea se pueden distinguir aranceles *ad valorem*, específicos y temporales, además de los aranceles preferenciales correspondientes a los múltiples acuerdos que ha concertado con países y subregiones. Según el informe sobre revisión de política comercial de la OMC, en 1997 el arancel promedio correspondiente al régimen de NMF aplicado por los países de la Unión Europea era de 10% (véase el cuadro IX.6). Entre 1995 y 1997, el arancel promedio de los bienes industrializados se redujo de 6% a cerca de 4.9%, mientras que el de los productos agrícolas (incluidos los arancelizados) disminuyó 25%, situándose en 20.8%.²¹

Además, la estructura arancelaria de la Unión Europea ha mostrado tradicionalmente una marcada progresividad, especialmente en los rubros del pescado, los productos alimenticios, el tabaco, los textiles, el cuero, el papel y los metales.

Como resultado de los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay, se espera que esa progresividad disminuya gradualmente gracias a una reducción proporcionalmente mayor de los derechos aplicados a los artículos acabados. En el año 2000 se eliminará la progresividad en los rubros del papel, el hierro y el acero, aunque se mantendrá en otros importantes para los países de la región, como los productos alimenticios o agrícolas elaborados y los textiles (véase el cuadro IX.6).

Salvo algunas excepciones, las reducciones arancelarias se aplicaron en todo el sector manufacturero; las más importantes correspondieron a los productos químicos, las fibras textiles, los instrumentos científicos y los productos electrónicos en general. Sin embargo, subsisten algunas tarifas arancelarias más elevadas, bajo el régimen de NMF, en las ramas textil, automotriz y de aparatos electrónicos de consumo.

3. Japón

En el sistema arancelario japonés existen cuatro tipos de aranceles: los legales, los consolidados en la OMC, los temporales y los preferenciales bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Japón no consolidó la totalidad de sus aranceles, sino que excluyó un conjunto de bienes sensibles

—alrededor de 120 partidas arancelarias a nivel de nueve dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)—, entre los que se destacan los productos pesqueros (incluidas las algas), que además están sujetos a cuotas, y algunos basados en la madera y el petróleo (véase el cuadro IX.5).

21 Se observa que dentro del sector hay grupos de productos con mayor protección arancelaria promedio, detectándose máximos elevados para los cereales y, en menor medida, para la carne, los productos lácteos, las aves de corral, el azúcar y los productos de tabaco. Aunque el nivel medio de los derechos aplicables a semillas oleaginosas, plantas y frutas y legumbres es considerablemente inferior al promedio agrícola o equivalente a cero, los máximos estacionales pueden aportar a los productores de la Unión Europea una protección adicional apreciable en determinados momentos del año. Los aranceles estacionales más elevados, que abarcan unas 1 200 partidas arancelarias y afectan, sobre todo, a las frutas y legumbres, no se tuvieron en cuenta al calcular los promedios en agricultura, para lo cual sólo se utilizaron las tasas básicas. Si se incluyeran las tasas estacionales máximas, el promedio del arancel agrícola aumentaría de 3 a 4 puntos porcentuales. Véase OMC (1998b, p. 90).

Cuadro IX.6

**UNIÓN EUROPEA: PROGRESIVIDAD ARANCELARIA E INTERVALOS ARANCELARIOS
EN ALGUNOS SECTORES ESCOGIDOS, 1997 Y 2001**

(En porcentajes)

Partidas de la CIIU ^a	Producto	Frecuencia (número de líneas arancelarias)	Aplicado en 1997			Final/2001 Promedio simple
			Promedio	Intervalo	Desviación típica	
Productos primarios						
111	Producción agropecuaria	1 653	15.9	0-155.1	18.6	n.d
121	Silvicultura	25	0.5	0-4.4	1.3	0.3
130	Pesca	135	9.8	0-23	5.8	9.7
Productos industriales						
311	Productos alimenticios	1 332	27.0	0-826	36.5	11.3
3112	Fabricación de productos lácteos	93	51.4	1.3-156.3	40.0	n.d
3113	Envasado y conservación de frutas y legumbres	427	23.5	0-116.1	14.2	15.3
3116	Productos de molinería	95	52.2	0.3-150.0	40.3	n.d
3117	Productos de panadería	30	20.3	11.7-0.1	14.2	n.d
312	Otros productos alimenticios	145	26.0	0-1009.9	89.3	6.0
313	Bebidas, productos acabados	185	22.2	0-365.4	31.4	n.d
314	Tabaco	8	58.8	22.9-103.0	28.4	39.3
321	Textiles	932	9.0	0-25	3.6	7.4
3211	Hilados, tejidos y acabados textiles	486	7.8	0-14.3	3.3	6.0
3213	Fabricación de tejidos de punto	212	12.2	6.5-13.4	1.6	10.7
3215	Cordelería	18	13.5	5.8-25	6.6	8.2
322	Fabricación de prendas de vestir	210	12.0	0-13.4	2.8	10.6
323	Productos de cuero	98	3.8	0-10.6	2.5	3.2
3231	Curtidurías y talleres de acabado	36	3.3	0-6.7	2.4	3.1
3232	Industria de la preparación y teñido de pieles	33	2.8	0-4.6	1.1	1.9
3233	Fabricación de productos de cuero (no calzado)	29	5.6	2.7-10.6	2.9	4.4
324	Fabricación de calzado	48	7.6	3.6-18.2	3.7	7.4

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), "Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea, 1997, cuadro A.III.1, p. 150, Ginebra, marzo de 1998.

^a CIIU = Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.

En 1997, el promedio de los aranceles aplicados a las manufacturas fue de 4.9%, pero los máximos alcanzaron a 251%. La progresividad arancelaria se observa en distintos rubros, principalmente en los productos alimenticios semielaborados y elaborados (véase el cuadro IX.7).

Según estimaciones del Gobierno de Japón sobre la estructura arancelaria del año 2000 –presentadas al Consejo de Cooperación

Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en octubre de 1996–, el arancel promedio efectivo se reduciría, pese a que las crestas arancelarias, se mantendrán, pues se prevé que 5.5% de las tarifas entrará en dicha categoría. La Secretaría de la OMC consideró que el ATI tendrá poca incidencia en la estructura arancelaria japonesa, dado que los artículos comprometidos en el acuerdo tienen franquicias o aranceles muy bajos.

Cuadro IX.7
JAPÓN: PROGRESIVIDAD ARANCELARIA E INTERVALOS ARANCELARIOS
EN ALGUNOS SECTORES ESCOGIDOS, 1997

(En porcentajes)

Partidas de la CIIU ^a	Producto y fase de elaboración	Frecuencia: número de líneas arancelarias	Promedio	Intervalo	Desviación típica
Productos primarios					
111	Producción agropecuaria	373	12.2	0-923.3	67.4
121	Silvicultura	40	3.3	0-23.8	5.6
130	Pesca	134	5.8	0-15	3.8
Productos industriales					
311	Productos alimenticios				
	- Primera fase de elaboración	156	35.3	0-684.5	141.2
	- Productos semielaborados	124	19.6	0-140.2	19.0
	- Productos acabados	786	25.3	0-630.2	55.0
312	Fabricación de productos alimenticios				
	- Primera fase de elaboración	32	35.1	0-781.6	136.6
	- Productos semielaborados	26	36.1	4.3-85.7	17.7
	- Productos acabados	202	64.5	0-709.2	146.3
313	Bebidas, productos acabados	58	26.0	0-90.2	22.1
314	Tabaco, productos acabados	8	7.9	0-33.3	11.9
321	Textiles				
	- Primera fase de elaboración	64	12.5	151.3	40.8
	- Productos semielaborados	1 187	7.5	0-16	2.6
	- Productos acabados	596	9.9	0.17.9	4.2
322	Prendas de vestir, productos acabados	275	12.0	3.4-18.5	3.3
323	Productos de cuero				
	- Primera fase de elaboración	3.4	3.4	-3.4
	- Productos semielaborados	86	16.8	0-48.8	16.4
	- Productos acabados	43	12.3	3.2-20.8	6.2
324	Calzado, productos acabados	92	49.3	3.9-123.4	45.3

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), "Examen de las políticas comerciales de Japón", Ginebra, junio de 1998, cuadro A.III-1, p. 182.

^a CIIU = Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.

C. LA PROTECCIÓN A LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS

En el Acuerdo sobre la Agricultura se dispuso la consolidación de todas las posiciones arancelarias de importación de los países signatarios mediante la reinstrumentación de la protección en frontera sobre la base de aranceles.²² Las consolidaciones incluyeron

compromisos atinentes a las políticas nacionales, tales como los referidos a medidas de apoyo interno, disminución promedio de aranceles y equivalentes arancelarios y reducción de subsidios a la exportación en montos presupuestarios y volúmenes.

²² Véase OMC (1998b, pp. 17-19).

El Acuerdo contenía además otras disposiciones: se aseguraba que las cantidades importadas antes de su entrada en vigencia se podrían seguir importando; también se garantizaba que ciertas cantidades adicionales quedarían sujetas a gravámenes no excesivos. Esto se logró mediante un sistema de “contingentes arancelarios”, que suponía aplicar tarifas más bajas a cantidades determinadas (acceso mínimo), y más elevadas a cantidades que excedieran el contingente (véase el capítulo VIII). Los participantes en la Ronda Uruguay convinieron que, en el caso de los productos excluidos de los

contingentes arancelarios, los países industrializados reducirían los aranceles en fracciones iguales repartidas en seis años.

Con respecto a los productos objeto de medidas no arancelarias que hayan sido convertidas en aranceles, los gobiernos están autorizados para adoptar salvaguardias especiales, a fin de impedir que los productores nacionales se vean perjudicados por una rápida reducción de los precios o un aumento excesivo de las importaciones. Estas salvaguardias no pueden ser aplicadas a las importaciones comprendidas en un contingente arancelario.

1. Estados Unidos

Al examinar las políticas comerciales puestas en práctica por los Estados Unidos entre 1996 y 1999 se advierte un incremento de la protección arancelaria en algunas categorías generales de productos agropecuarios, entre ellos los animales vivos y los productos de la carne, los alimentos preparados, las bebidas y el tabaco. Esto determinó que el promedio del arancel de NMF efectivamente aplicado a los productos agropecuarios en 1999 haya superado en

10.7 puntos porcentuales el correspondiente a los bienes industriales. La mayor protección arancelaria agrícola afecta en forma importante a algunos productos tales como los lácteos (arancel promedio de 22.3%), el azúcar (15.7%) y el tabaco (53.3%). Estos subsectores muestran también las crestas arancelarias más elevadas; por ejemplo, en el caso del tabaco los aranceles máximos llegan incluso a 350% (véase el cuadro IX.8).

Cuadro IX.8

ESTADOS UNIDOS: PROTECCIÓN DE DETERMINADOS SECTORES AGROPECUARIOS, 1999^a

(En porcentajes)

Descripción	Arancel promedio	Arancel más alto	Crestas arancelarias ^b	Aranceles específicos
Productos lácteos, etc.	22.3	232.2	42.2	50.2
Azúcares y artículos de confitería	15.7	168.7	18.2	51.5
Cacao y sus preparaciones	14.7	191.5	19.2	43.6
Preparados a base de cereales, etc.	19.0	151.7	30.9	26.5
Preparaciones alimenticias diversas	14.9	109.8	22.7	44.3
Tabaco, etc.	53.3	350.0	25.0	51.8

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), “Examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos”, Ginebra, 1999, cuadro III.2.1, p. 209.

^a Todos los indicadores fueron calculados incluyendo los aranceles dentro de cada contingente. simple de los aranceles correspondientes a la nación más favorecida (NMF).

^b Aranceles superiores a tres veces el promedio

Cabe señalar que los Estados Unidos también han impuesto contingentes arancelarios a un importante número de productos agrícolas, entre los que se destacan la carne de bovino, los productos lácteos, el azúcar y algunos productos del azúcar, los cacahuetes, el tabaco y el algodón, que totalizan cerca de 1.9% del universo arancelario (198 partidas). Asimismo, una parte significativa de los aranceles fuera del contingente no son *ad valorem*. El porcentaje de utilización de los contingentes no es parejo y varía según el producto de que se trate. Por ejemplo, entre 1996 y 1998 los contingentes arancelarios de productos tales como las mandarinas, los cacahuetes y el azúcar sin refinar se completaron en un 100%; en la mayoría de los demás casos los contingentes se han utilizado en una proporción superior a 90%, pero se observa que

en algunos rubros, como el algodón, la crema de leche en polvo y los helados, se ha hecho uso de ellos en proporciones muy bajas o no del todo.

Los Estados Unidos se reservaron el derecho de recurrir a las salvaguardias especiales (SGE) contempladas en el acuerdo sobre agricultura, las cuales son aplicables a 189 partidas arancelarias. Estas posibles medidas se concentran en los productos lácteos, el café, el té y otras preparaciones; también, pero en menor medida, en los cereales y los animales y sus productos. Durante el período 1995-1998, los Estados Unidos utilizaron efectivamente las SGE, que fueron invocadas tanto por razones de precio como por superar un determinado volumen. En 1998, por ejemplo, se aplicaron, por motivos de volumen, a los productos animales.

Cuadro IX.9

**UNIÓN EUROPEA: PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS
CON ARANCEL SUPERIOR AL PROMEDIO AGRÍCOLA, 1997^a**

Producto	Número de partidas	Arancel promedio	Intervalo	Desviación típica
Animales vivos	13	78.6	0-120.2	51.3
Carne de animales	6	107.5	93.9-124.7	11.5
Carne y despojos	26	57.6	2.0-826.2	157.6
Leche y nata (crema)	5	59.3	6.6-134.6	57.1
Queso y requesón	37	60.2	1.3-156.3	37.4
Bananos	3	64.2	18.7-155.1	78.8
Trigo	34	76.8	17.6-106.6	29.3
Maíz	16	48.7	0-95.9	48.8
Arroz	33	92.3	10.6-141.2	44.0
Azúcar	4	61.8	18.7-78.8	28.8
Pastas	11	29.1	11.9-57.4	14.3

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio sobre la base de datos de la Comisión Europea. Organización Mundial del Comercio (OMC), "Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea, 1997", Ginebra, marzo de 1998.

^a En los promedios arancelarios se tienen en cuenta los derechos específicos considerando su equivalencia *ad valorem*.

2. Unión Europea

El promedio de los aranceles y los valores máximos que éstos pueden alcanzar en el sector agrícola son considerablemente más altos que en el sector industrial (véase el cuadro IX.9). La Unión Europea impone derechos específicos a un importante número de productos agrícolas, pues a casi 280 partidas arancelarias del Sistema Armonizado (SA) (10 dígitos) se les aplican gravámenes que, en términos *ad valorem*, equivalen a más de 50%. En el cuadro IX.9 se muestran los aranceles promedio superiores a la media observada en el sector, así como sus valores mínimos y máximos, para un conjunto de productos agrícolas. Los productos gravados con los aranceles más altos –superiores a 120%– son los siguientes: carne de bovino, de cerdo y de ovino, despojos comestibles de origen animal, leche y crema, algunos

quesos, arroz, harina y salvado de trigo, manufacturas de piensos y animales preparados.

La Unión Europea se reservó el derecho de aplicar la salvaguardia especial (SGE) estipulada en el acuerdo sobre agricultura. Las líneas arancelarias que pueden ser objeto de esta medida son cerca de 539, y se concentran principalmente en los siguientes rubros: cereales, productos lácteos, animales y, en menor medida, frutas, verduras, azúcar y otros. En 1998 no se notificó la aplicación de la SGE, pero en 1995 y 1996 se utilizó por consideraciones tanto de volumen como de precio. En el caso de las primeras, los productos afectados fueron frutas y verduras; en el de las segundas, el azúcar y sus derivados, los animales y los huevos.

3. Japón

De acuerdo con estimaciones de la Secretaría de la OMC, el promedio de todos los aranceles aplicados por Japón en 1997 fue de 9.4%, si se consideran los equivalentes *ad valorem* de los aranceles específicos.²³ Sin embargo, a los productos agrícolas se les impone un arancel promedio de 12.2%, con una desviación elevada (67.4%), dado que también se observan valores máximos hasta de 923% (véase el cuadro IX.7). Como medidas de protección de los productos agropecuarios, los aranceles de Japón contemplan, además de los derechos *ad valorem*, un número considerable de gravámenes específicos, móviles y de otros tipos. Los niveles arancelarios más elevados son los que se aplican a la leche y los productos lácteos, y las preparaciones comestibles. Para Japón, una de las consecuencias de la suscripción del acuerdo sobre agricultura fue un considerable incremento de la proporción de

derechos específicos, que de cubrir 1% de las líneas arancelarias pasaron a más de 6%. La OMC estima, sin embargo, que los derechos aplicados por el país, aparte de los *ad valorem*, deben reducirse una vez que entren en la plena vigencia los acuerdos de la Ronda Uruguay, en los que Japón se comprometió a reducir los aranceles agropecuarios en 36% en promedio.

Como parte de sus compromisos con la OMC de arancelizar las restricciones cuantitativas de importación, Japón también introdujo contingentes arancelarios para 20 grupos de productos agropecuarios. En el ejercicio fiscal de 1995, las importaciones que rebasaron el contingente fueron mínimas, lo que ha dado lugar a la interpretación de que, a precios internacionales, las tasas aplicables a la porción en exceso del contingente se traducen en

23 La última estimación de los equivalentes *ad valorem* efectuada por el Gobierno de Japón es la correspondiente al ejercicio fiscal de 1995.

precios internos prohibitivos.²⁴ Japón excluyó de los compromisos algunos productos pesqueros, a los cuales impone cuotas. Además, en lugar de fijar aranceles de importación al arroz, se comprometió a elevar sus niveles de acceso mínimo, lo que implica un aumento de la participación de las importaciones de arroz en el consumo interno. Se estima que la proporción importada subiría de 4% a 8% en el curso de un período de transición de seis años.²⁵

Japón se reservó el derecho de recurrir a las disposiciones de salvaguardia especial para diversos productos sujetos a tarificación, que totalizan 121 partidas arancelarias. La posible aplicación de estas

medidas se concentra en los cereales, los productos lácteos y los animales y sus productos. En 1995 y 1996 Japón impuso salvaguardias especiales, por razones tanto de precio como de volumen, a cereales y productos lácteos. Estos últimos fueron objeto del mayor número de salvaguardias basadas en el volumen, especialmente en 1996; en 1997 y 1998, el rubro en que más recayeron fue el de los animales, aunque en el segundo de esos años en mucho menor cantidad. La utilización de estas salvaguardias indica que algunos productos sujetos a arancelización continúan siendo muy sensibles, a pesar de la aplicación de altos aranceles a sus importaciones por encima del contingente.

24 Al respecto, la Secretaría de la OMC expresó que resultaba desconcertante que, para casi todos los productos sujetos a arancelización con importaciones por encima del contingente, los compromisos dentro de éste hubieran quedado sin colmar.

25 En el año 2000 Japón volverá a negociar en la OMC, con los países interesados, la prórroga del trato especial otorgado al arroz.

Capítulo X

LOS COMPROMISOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

Al finalizar la Ronda Uruguay, 34 países latinoamericanos y caribeños suscribieron compromisos específicos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS); de ellos, 30 presentaron sus listas de ofertas al concluir la Ronda y los cuatro restantes lo hicieron durante su proceso de adhesión a la OMC.¹ El propósito del presente capítulo es revisar los compromisos asumidos por los países de la región en el AGCS y compararlos, cuando sea posible, con los suscritos por los países industrializados. Un objetivo más general es señalar las dificultades que entraña una evaluación rigurosa de la liberalización subsecuente al AGCS, dada la compleja arquitectura del Acuerdo y los elementos intrínsecos a la naturaleza del comercio de servicios.

Se debe hacer hincapié en que la “liberalización del comercio de servicios” se refiere a la extensión de los principios del sistema multilateral de comercio a la normativa que atañe a los servicios en cada país, es decir, a las más diversas medidas de políticas públicas, que deberán aplicarse de manera razonable, objetiva e imparcial. Cabe notar que, en

el marco del AGCS, la liberalización del comercio de servicios se realiza por medio de listas positivas, lo que significa que sólo se someten a las disciplinas de liberalización aquellos sectores específicos incluidos en las listas nacionales.² Esta modalidad de negociación permite a los países, primero, escoger los servicios respecto de los cuales están dispuestos a adoptar compromisos de acceso a mercado y trato nacional; segundo, limitar el grado de acceso al mercado y de trato nacional que otorguen; y tercero, establecer excepciones, incluso respecto de la obligación de nación más favorecida (NMF). Además, como cada servicio tiene característica e impacto comercial propio, es difícil realizar un ejercicio comparativo de las listas agregadas (CEPAL, 1999b, p. 22).

Para ayudar a comprender estos compromisos, en la primera sección se presentan los componentes del AGCS y de las listas nacionales, y en la siguiente se examinan y comparan los compromisos de los países de la región con los de los países industrializados.³

1 Corresponde a los siguientes países: Antigua y Barbuda, Antillas Neerlandesas, Argentina, Aruba, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela. Los cuatro países que ingresaron con posterioridad fueron: Ecuador (21 de junio de 1996), Haití (30 de enero de 1996), Panamá (6 de septiembre de 1997) y Saint Kitts y Nevis (21 de febrero de 1996).

2 Sin embargo, un acuerdo de liberalización basado en una lista negativa (es decir, una nómina de los sectores y subsectores para los cuales no son válidos los compromisos de liberalización), como el caso del TLC, incluye excepciones que también hacen difícil una evaluación precisa.

3 Véase también CEPAL (1999c).

A. EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS: LA COMPLEJIDAD DE SUS VARIABLES Y RELACIONES

Los principios básicos del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) son la no discriminación, la transparencia y la liberalización progresiva. El primero de ellos alude al precepto que históricamente ha constituido el pilar del sistema multilateral de comercio, incorporado a la práctica bajo el doble principio de nación más favorecida (NMF) y trato nacional. La transparencia se refiere al compromiso de los gobiernos de poner a disposición del público todas las leyes y reglamentaciones pertinentes a los servicios. Por último, la liberalización progresiva corresponde al proceso continuo de negociaciones para extender las disciplinas acordadas a un mayor número de sectores y subsectores de servicios.⁴

En cuanto a su estructura, el Acuerdo consta de tres partes: el texto principal, donde se detallan los principios y obligaciones generales aplicables a todos los signatarios; los anexos, referidos a las normas que atañen a ciertos sectores (transportes, telecomunicaciones, servicios financieros y movimiento de personas naturales); y las listas nacionales de compromisos específicos, las cuales son objeto de negociación y constituyen el punto de partida para la liberalización de los servicios. Las reglas generales contienen, además, compromisos que buscan asegurar una creciente participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios.

El principio básico de NMF está incluido en el Artículo II del AGCS. Esto significa que no deberá haber discriminación entre los miembros del Acuerdo en cuanto al trato otorgado a los servicios o a los proveedores de servicios similares.⁵ El trato

de NMF debe ser incondicional y reconocido como una obligación general aplicable a todas las medidas que inciden en el comercio de servicios. Sin embargo, el AGCS permite que un país mantenga, durante un período de transición de 10 años, medidas no consistentes con la regla de NMF, siempre que estén enunciadas en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II, y cumplan las condiciones allí establecidas. Esas medidas serán sometidas a examen después de cinco años.⁶ Las exenciones del trato de NMF son relativamente comunes en sectores que tienden a estar regidos por acuerdos bilaterales, como los transportes (marítimo, aéreo y terrestre) y los servicios financieros, al igual que las telecomunicaciones y el sector audiovisual, entre otros. También está permitido el tratamiento preferencial en esquemas regionales (siempre que se respeten las condiciones del Artículo V), y en las compras gubernamentales (Artículo XIII).

A diferencia del GATT, las reglas generales del AGCS incluyen sólo el principio de NMF. El trato nacional, es decir, la no discriminación entre los servicios y proveedores de servicios locales y sus similares extranjeros, no es de aplicación automática. Debe ser negociado caso a caso, para sectores, subsectores y modalidades de transacción de servicios.

Además, en el AGCS se identifican cuatro modos de suministro de servicios. Esto significa que cada actividad de servicio, como por ejemplo una consultoría, puede ser provista bajo cuatro distintas modalidades:

4 Las compras gubernamentales de servicios están exentas de los compromisos de liberalización.

5 El párrafo 3 del artículo XVII especifica: "Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro." En otras palabras, si se favorece a una nación, se favorece a todas.

6 En las sesiones del Consejo de Servicios de mayo, julio y octubre de 2000, los países miembros de la OMC empezaron a revisar las exenciones al Artículo II (véase la página *Web* de la OMC).

- i) suministro fronterizo (por medios digitales a través de Internet);
- ii) traslado del consumidor o consumo en el extranjero (la empresa contratante envía a un funcionario para que reciba entrenamiento en la empresa que presta la consultoría);
- iii) presencia comercial, es decir, el establecimiento de subsidiarias y filiales (la empresa de consultoría se instala en el país);⁷ y
- iv) traslado del productor o presencia de personas naturales (el consultor se traslada al país para prestar la asesoría).⁸

Por lo tanto, dada la arquitectura del Acuerdo, la evaluación de los compromisos no está circunscrita a los aspectos cuantitativos o cualitativos de los sectores o subsectores incluidos en las listas, sino que se deben considerar los modos de suministro y los grados de consolidación tanto en materia de acceso a mercado como de trato nacional, lo que aumenta la dificultad. Algunos de los compromisos garantizan acceso al mercado del país en los sectores especificados y señalan las limitaciones existentes con respecto a dicho acceso y al trato nacional. Por ejemplo, si un gobierno se compromete a permitir la operación de bancos extranjeros en su mercado interno, se trata de un compromiso de acceso a mercado. Pero, además, puede fijar el número de licencias que otorgará (limitación del acceso a su mercado) y restringir el

establecimiento de filiales sólo a los bancos extranjeros, es decir, no otorgar trato nacional.

A su vez, las listas específicas de cada país pueden corresponder a compromisos horizontales o en sectores específicos. Bajo la primera de estas modalidades se estipulan las condiciones y limitaciones aplicables a todos los sectores incluidos en los compromisos específicos, de las cuales las más frecuentes se refieren a la presencia comercial y a la de personas físicas. La segunda, en tanto, supone consolidaciones sectoriales. Para poder evaluar los compromisos en el AGCS es necesario considerar los compromisos horizontales y también las listas de excepciones al principio de NMF, las cuales erosionan el carácter multilateral y no discriminatorio de los compromisos específicos.

En las listas de compromisos, el sector o subsector en cuestión se identifica por medio del código que le corresponde en la Clasificación Central de Productos (CCP) de las Naciones Unidas.⁹ En la segunda columna de la lista cada gobierno miembro especifica las limitaciones al acceso a mercado para el sector o los sectores pertinentes. En la tercera columna se detallan las limitaciones al trato nacional. Por último, en la columna de compromisos adicionales, que es optativa, se añade todo aquello que no correspondería incluir en las otras, como por ejemplo la oferta de una futura liberalización de dicho sector en una fecha determinada (véase el cuadro X.1)

7 Según la Secretaría de la OMC, el AGCS es el primer acuerdo multilateral sobre inversiones, ya que abarca no sólo el comercio transfronterizo, sino también todos los medios posibles de proporcionar un servicio, incluido el derecho a establecer una presencia comercial en el mercado de exportación.

8 En el Artículo I:2 se definen los cuatro modos de prestación de servicios: "a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro; b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro; c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro; d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro."

9 Cabe señalar que la Secretaría del GATT clasificó las actividades de servicios en 12 sectores, los cuales pueden subdividirse en 155 subsectores y 161 actividades. Los sectores son: 1) servicios prestados a las empresas; 2) servicios de comunicaciones; 3) servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos; 4) servicios de distribución; 5) servicios de enseñanza; 6) servicios relacionados con el medio ambiente; 7) servicios financieros; 8) servicios sociales y de salud; 9) servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes; 10) servicios de esparcimiento, culturales y deportivos; 11) servicios de transporte; y 12) otros servicios.

Cuadro X.1

**LISTA ILUSTRATIVA DE COMPROMISOS EN EL MARCO DEL ACUERDO GENERAL
SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS**

	Modo de suministro	Condicionamiento del acceso de los mercados	Condicionamiento del trato nacional	Compromisos adicionales
I. Compromisos horizontales (limitaciones aplicables a todos los sectores de servicios incluidos en la lista)	1. Suministro fronterizo	Ninguno	Ninguno	
	2. Consumo en el extranjero	Ninguno	Ninguno	
	3. Presencia comercial	Limitación de la participación máxima del capital extranjero	Restricciones a la compra de bienes inmobiliarios	
	4. Presencia de personas de personas físicas	Consolidada únicamente para las transferencias de personal entre empresas	Sin consolidar, excepto lo indicado en la columna sobre acceso a mercados	
II. Compromisos sectoriales (limitaciones aplicables a determinadas actividades de servicios)	1. Suministro fronterizo	Ninguno	Ninguno	
	2. Consumo en el extranjero	Ninguno	Ninguno	
	3. Presencia comercial	25% de los cuadros gerenciales debe estar constituidos por ciudadanos del país	Ninguno	
	4. Presencia de personas físicas	Sin consolidar, excepto lo indicado en los compromisos horizontales	Sin consolidar, excepto lo indicado en los compromisos horizontales	

Fuente: Secretaría del GATT, *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. Acceso de bienes y servicios a los mercados: visión general de los resultados*, Ginebra, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), 1994, recuadro 3, p. 47.

A las variables ya mencionadas se suma el grado del compromiso de liberalización, dado que el acceso que éste otorga depende de la naturaleza del régimen reglamentario vigente y de las limitaciones, si las hubiera, a que está sujeto el compromiso. En efecto, el nivel del compromiso puede ser total o sea, sin limitaciones (lo que implica especificar “ninguna”), parcial (se indican las restricciones) o nulo (se emplea la expresión “no consolidado”). Cuando el país señala que no existen limitaciones respecto de ninguno de los modos de prestación, contrae el compromiso vinculante de no imponer ninguna otra medida que

restrinja el acceso al mercado o la operación del servicio.

Cuando el compromiso vinculante o la consolidación del compromiso se consigna en la columna de acceso a mercados, ello implica que el servicio o proveedor extranjero dispone de libre entrada al mercado; anotado en la columna de trato nacional, indica que el servicio o proveedor extranjero tiene garantizado igual trato que los servicios o proveedores locales. En este caso, sólo será posible modificar o cancelar los compromisos si se ha llegado a un acuerdo sobre ajustes compensatorios con los países afectados. Cuando el

gobierno miembro establece limitaciones a algún modo de suministro, está asumiendo el compromiso implícito de no imponer futuras restricciones que pudiesen restringir aún más la provisión de servicios extranjeros. Si emplea la expresión “no consolidado” (*unbound*), esto implica que no adquirirá compromisos respecto de dicha modalidad de suministro, lo cual no necesariamente significa cerrar el mercado a los servicios o proveedores extranjeros, sino sólo que, en esta fase, el gobierno miembro no se compromete a mantener cierto nivel de apertura y mantiene su libertad para modificar sus regulaciones, de modo que las condiciones de acceso de los proveedores extranjeros pueden cambiar en el futuro.

En definitiva, para evaluar los compromisos asumidos en el marco del AGCS no es suficiente considerar sólo el número de sectores, dado que existen cuatro modos de suministro de servicios y tres grados de consolidación (véanse los cuadros X.3 y X.4). Además, dichas consolidaciones pueden efectuarse tanto en acceso a mercado como en trato nacional, a lo que se agrega la posibilidad de que se establezcan compromisos adicionales. También es importante tomar en cuenta las listas de compromisos horizontales, al igual que las excepciones al Artículo II (nación más favorecida), ya que ambas conllevan una disminución del valor comercial de los compromisos específicos. Si se considera que según la clasificación de la OMC existen 155 subsectores de servicios, que las modalidades de suministro son cuatro y tres los grados de consolidación, así como el hecho de que los compromisos pueden corresponder a acceso a mercado y a trato nacional, el resultado es un universo de 3 720 posibilidades (Hoekman, 1995, p. 13).

A las anteriores consideraciones cabe agregar otras igualmente necesarias. La primera se refiere

a las interconexiones en el interior de los sectores de servicios, y a la necesidad de que los compromisos de liberalización abarquen los servicios asociados para permitir su plena operación. En este sentido “el ordenamiento de las industrias de servicios en *clusters* o racimos de servicios intervinculados puede resultar indispensable a la hora de mejorar la mecánica negociadora actualmente en uso en el AGCS” (Prieto, 1999, p. 11).

La segunda apunta al límite difuso entre las definiciones contenidas en el Artículo XVI (acceso a mercado) y en el Artículo XVII (trato nacional). Como consecuencia de esto, ciertas medidas que deberían figurar bajo una categoría aparecen bajo la otra (Mattoo, 1997) (véanse los cuadros X.5 y X.6). Debido a la falta de rigor en la definición y uso de los términos, la comparabilidad de las listas nacionales es baja e impide una adecuada evaluación de las concesiones entre países. Tampoco son comparables las restricciones o limitaciones consignadas por cada país.¹⁰

Finalmente, una tercera consideración atañe a los compromisos horizontales, debido a que si un país ha concedido en sus compromisos específicos trato nacional o acceso total a mercado en alguna modalidad de suministro, pero existe una limitación horizontal para dicho modo, los compromisos respecto del sector resultarían ser de consolidación parcial. En los cuadros X.3 y X.4 se presenta esquemáticamente la complejidad de los compromisos, tanto de los países de la región como de los industrializados, para los tres primeros modos de suministro. Por último, una evaluación completa de los compromisos asumidos en el AGCS exige revisar también las listas de excepciones al Artículo II (NMF), las que también originan una disminución del valor comercial de los compromisos específicos.

10 Hoekman (1995) ha presentado una forma de evaluar los compromisos en términos de ponderación de las consolidaciones, lo cual constituye una primera aproximación al tema. En su estudio ponderó las consolidaciones a las que habían llegado los países en el AGCS otorgando un punto a las totales, 0.5 a las parciales y 0 a las nulas.

B. REVISIÓN DE LOS COMPROMISOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

1. Compromisos específicos

Una primera mirada a los compromisos asumidos por los países de América Latina y el Caribe revela que su contribución a la liberalización multilateral de los servicios ha sido importante, aunque más por la calidad y valor comercial de los sectores objeto de compromisos que por su número, en particular cuando se comparan las obligaciones asumidas por los países de la región y por Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea. Como se muestra en el cuadro X.2, los primeros incluyeron cerca de seis sectores en promedio,¹¹ mientras que los industrializados comprometieron 11 sectores, también en promedio. Por otra parte, 94% de los países de la región adquirió compromisos en materia de servicios financieros, turismo y servicios relacionados con viajes; 76% los ha suscrito respecto de servicios a empresas y 70% en las áreas de telecomunicaciones y servicios de transporte.

Con respecto a la profundidad de los compromisos, en términos comparativos la región ha otorgado un mayor porcentaje de acceso a mercado y trato nacional para los primeros tres modos de suministro, considerando que los países latinoamericanos y caribeños han abierto totalmente sus sectores y garantizado el trato nacional en un 20% y un 28% más, respectivamente, que los países industrializados (véanse los cuadros X.3 y X.4).¹²

En el cuadro X.3 se muestra que los países de América Latina y el Caribe han concentrado sus ofertas en el tercer modo de suministro, es decir, la presencia comercial del proveedor de servicios; respecto de los restantes, los compromisos son, en general, funcionales a la presencia comercial. En los suscritos por los países industrializados se observa la misma tendencia (véase el cuadro X.4). En el cuarto modo (movimiento temporal de personas), por el contrario, la consolidación se ha limitado a la facilitación del movimiento de personal superior, por lo que ha sido parcial en los compromisos de los países tanto industrializados como de la región (véase el cuadro X.7). La única excepción es Haití, que ha consolidado totalmente un 63% de sus actividades en el cuarto modo; solamente en un 6% de las 16 actividades objeto de compromisos la consolidación ha sido parcial.

Un resumen de la estructura de los compromisos de la región (véase el cuadro X.3) muestra que la actividad más incluida en las listas es la de hoteles y restaurantes: de 32 países, un 84% ha otorgado acceso total a mercado en consumo en el extranjero, y un 78% trato nacional garantizado; en tanto, en acceso a mercado en presencia comercial un 59% la ha consolidado parcialmente, pero un 50% ha concedido trato nacional total. Por último, en comercio transfronterizo, 59% de los países no ha consolidado el acceso a mercado y un 44% ha otorgado trato nacional total.

11 Cabe señalar que de los países de la región sólo México, Ecuador y Panamá comprometieron un número superior a 10 sectores.

12 Los países de la región han otorgado acceso total a mercado y trato nacional en 48% y 58%, respectivamente, en comparación con 29% y 30% por parte de los países industrializados.

Cuadro X.2

RESUMEN DE LAS LISTAS DE COMPROMISOS EN EL MARCO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

Países	Sectores comprometidos ^a												Total	NMF*	Hori- zon- tales	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
América Latina y el Caribe																
Antigua y Barbuda	x	x					x		x	x	x			6	x	x
Antillas Neerlandesas	x		x	x			x		x	x	x			7		x
Argentina	x	x	x	x			x		x	x				6		x
Aruba	x		x	x			x		x	x	x			7		x
Barbados	x	x					x			x				4		x
Belice	x	x						x						3		x
Bolivia		x					x	x	x	x				5	x	x
Brasil	x	x	x	x			x		x		x			7	x	x
Chile	x	x					x		x			x		5	x	x
Colombia	x	x	x			x	x		x					6	x	x
Costa Rica	x				x		x	x	x	x	x			7	x	x
Cuba	x	x	x				x		x	x	x			7	x	x
Dominica		x					x		x	x				4		x
Ecuador	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x			10	x	x
El Salvador	x	x				x	x		x		x			6	x	x
Granada		x					x		x	x				4		x
Guatemala	x	x					x		x		x			5	x	x
Guyana	x						x		x		x			4		x
Haití	x		x		x		x		x					5		
Honduras	x						x		x		x			4	x	x
Jamaica	x	x			x		x	x	x	x	x			8	x	x
México	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	10	x	x
Nicaragua	x	x					x		x		x			5		x
Panamá	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			11	x	x
Paraguay							x		x					2		
Perú	x	x		x			x		x	x	x			7	x	x
República Dominicana	x	x	x				x	x	x					6	x	x
Saint Kitts y Nevis							x		x	x	x			4		x
San Vicente y las Granadinas								x	x	x	x	x		5		x
Santa Lucía							x	x	x	x	x			5		x
Suriname		x							x		x			3		x
Trinidad y Tabago	x	x	x		x		x	x	x	x	x			9	x	x
Uruguay	x	x					x		x	x	x			6	x	x
Venezuela	x	x	x				x		x	x	x	x		8	x	x
Total	26	24	13	8	6	4	32	11	32	19	24	2		201	19	32
Países industrializados																
Canadá	x	x	x	x		x	x		x		x			9	x	x
Comunidad Europea	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		12	x	x
Estados Unidos	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			11	x	x

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de las listas de compromisos específicos y exenciones del Artículo II de los países de América Latina y el Caribe, Canadá, miembros de la Comunidad Europea y Estados Unidos (Organización Mundial del Comercio).

^a La notación de los sectores es la siguiente:

- | | |
|--|--|
| 1 Servicios a empresas | 7 Servicios financieros |
| 2 Comunicaciones | 8 Servicios de salud |
| 3 Construcción y servicios de ingeniería | 9 Servicios de turismo y relacionados con viajes |
| 4 Servicios de distribución | 10 Servicios recreativos |
| 5 Servicios de educación | 11 Servicios de transporte |
| 6 Servicios de medio ambiente | 12 Otros servicios. |

Cuadro X.4
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS: ESTRUCTURA DE COMPROMISOS SEGÚN MODOS DE SUMINISTRO DE SERVICIOS
 (En porcentajes)

Sector	N° países ^a	Comercio transfronterizo						Consumo en el extranjero						Presencia comercial					
		Acceso a mercado			Trato nacional			Acceso a mercado			Trato nacional			Acceso a mercado			Trato nacional		
		Total	Parcial ^b	Nulo	Total	Parcial ^b	Nulo	Total	Parcial ^b	Nulo	Total	Parcial ^b	Nulo	Total	Parcial ^b	Nulo	Total	Parcial ^b	Nulo
Servicios a empresas																			
Servicios jurídicos	26	4	92	4	4	92	4	4	92	4	4	92	4	0	92	8	0	92	8
Contabilidad y auditoría	26	15	81	4	15	81	4	15	81	4	19	77	4	4	96	0	12	88	0
Servicios de arquitectura	26	38	62	0	35	65	0	88	12	0	92	8	0	27	73	0	88	12	0
Servicios médicos y dentales	18	17	11	72	22	6	72	22	78	0	28	72	0	0	89	11	6	89	6
Servicios de procesamiento de datos	26	77	23	0	77	23	0	77	23	0	81	19	0	23	77	0	81	19	0
Servicios de I&D de ciencias naturales	16	88	13	0	81	19	0	88	13	0	81	19	0	6	94	0	81	19	0
Servicios de publicidad	24	79	21	0	75	25	0	79	21	0	75	25	0	21	79	0	75	25	0
Servicios de consultores en administración	25	88	12	0	88	12	0	88	12	0	88	12	0	28	72	0	92	8	0
Servicios de comunicaciones																			
Servicios de correos	6	17	83	0	33	67	0	17	67	17	33	50	17	0	100	0	33	67	0
Servicios de teléfono	25	12	88	0	20	80	0	72	28	0	20	80	0	0	100	0	8	92	0
Servicios de circuitos privados arrendados	25	12	88	0	20	80	0	72	28	0	20	80	0	0	100	0	8	92	0
Correo electrónico	26	15	85	0	15	85	0	15	81	4	15	81	4	4	96	0	12	88	0
Extracción de información en línea	26	15	85	0	15	85	0	15	81	4	15	81	4	4	96	0	12	88	0
Servicios audiovisuales	4	0	75	25	0	75	25	25	75	0	50	50	0	25	75	0	25	75	0
Servicios de construcción e ingeniería																			
Trabajos generales de construcción	24	8	58	33	8	58	33	79	21	0	71	29	0	21	79	0	0	100	0
Trabajos generales en ingeniería civil	24	8	58	33	8	58	33	75	25	0	71	29	0	17	83	0	0	100	0
Servicios de distribución																			
Servicios comerciales al por mayor	25	4	96	0	52	48	0	52	48	0	52	48	0	0	100	0	0	100	0
Servicios comerciales al por menor	25	8	92	0	4	96	0	8	92	0	4	96	0	4	96	0	0	100	0
Servicios de enseñanza																			
Enseñanza secundaria	19	79	16	5	5	89	5	79	16	5	74	21	5	21	79	0	0	95	5
Enseñanza de adultos	18	78	22	0	67	33	0	78	22	0	67	33	0	6	94	0	0	100	0
Servicios relativos al medio ambiente																			
Servicios de alcantarillado	24	4	13	83	0	17	83	33	67	0	21	79	0	25	75	0	0	100	0
Servicios de eliminación de desperdicios	25	4	12	84	0	16	84	80	20	0	68	32	0	16	84	0	0	100	0
Servicios financieros																			
Seguros distintos a los seguros de vida	26	4	92	4	8	88	4	0	88	12	4	85	12	0	100	0	0	100	0
Aceptación de depósitos	25	0	16	84	0	16	84	12	88	0	8	92	0	4	96	0	0	100	0
Préstamos de todo tipo	25	0	16	84	0	16	84	12	88	0	8	92	0	4	96	0	0	100	0
Intercambio comercial	26	0	19	81	0	19	81	12	85	4	8	85	8	4	96	0	0	100	0
Servicios sociales y de salud																			
Servicios de hospital	15	0	0	100	0	0	100	93	7	0	93	7	0	0	100	0	0	100	0
Servicios sociales	13	0	0	100	0	0	100	8	92	0	8	92	0	8	92	0	0	100	0
Servicios de turismo																			
Hoteles y restaurantes	26	15	73	12	31	58	12	42	58	0	46	54	0	19	81	0	31	69	0
Servicios de agencias de viajes	26	77	19	4	88	8	4	92	8	0	96	4	0	23	77	0	35	65	0
Servicios recreativos																			
Servicios de espectáculos	17	18	6	76	12	12	76	94	6	0	94	6	0	18	82	0	0	100	0
Servicios de agencias de noticias	22	86	14	0	73	27	0	86	14	0	82	18	0	32	68	0	0	100	0
Servicios de transporte																			
Transporte marítimo (carga)	6	17	50	33	33	33	33	17	50	33	33	33	33	0	67	33	33	33	33
Transporte por ferrocarril (pasajeros)	4	25	50	25	50	25	25	75	25	0	75	25	0	25	75	0	50	50	0
Transporte por ferrocarril (carga)	4	25	50	25	50	25	25	75	25	0	75	25	0	25	75	0	50	50	0
Transporte terrestre (pasajeros)	23	4	22	74	4	22	74	4	91	4	4	91	4	0	96	4	9	87	4
Transporte terrestre (carga)	22	5	14	82	5	14	82	64	32	5	64	32	5	0	100	0	14	86	0
Total	763	26	45	29	26	45	29	50	49	2	45	53	2	11	88	1	19	80	1

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), "Estructura de los compromisos relativos a los modos 1, 2 y 3. Nota documental de la Secretaría" (S/C/W/99), Ginebra, Consejo del Comercio de Servicios, 1999, cuadros A4 - A6.

^a Corresponde al total de países que establecieron compromisos en dicho sector.

^b Incluye restricciones horizontales.

Es importante destacar los compromisos adicionales suscritos por los gobiernos de la región. Por ejemplo, 19 países han anexado a sus compromisos el documento de referencia en servicios de telecomunicaciones básicas, en el que se establecen las obligaciones y principios del marco regulatorio de esta actividad.¹³ Otros países de la

región han adquirido compromisos que contemplan un calendario para la liberalización de los servicios financieros. Las negociaciones en estos sectores continuaron después del término de la Ronda Uruguay e incluyeron mayoritariamente liberalizaciones en el tercer modo de suministro de servicios (presencia comercial).¹⁴

2. Compromisos horizontales

Como se ha mencionado, los compromisos horizontales se refieren a condiciones y limitaciones respecto del acceso a mercado y el trato nacional, que son aplicables a la totalidad de los sectores consolidados en los compromisos específicos. En las listas nacionales de 32 países de la región se establecieron compromisos horizontales; en éstos, la mayoría de las restricciones y condiciones se refieren al cuarto modo de prestación de servicios (movimiento de personas)¹⁵ y al tercero (presencia comercial), en tanto que sólo un 16% de los países estableció condiciones horizontales para los modos primero y segundo.¹⁶ Los países industrializados también concentraron sus limitaciones en los mismos dos modos de suministro.

La información del cuadro X.5 sugiere que las medidas más mencionadas por los países de la región en la tercera modalidad fueron: constitución de sociedad (empresa) (10 países); regulación de compra de inmuebles (7 países), restricción a la inversión en ciertos proyectos o sectores (7 países) y autorización de presencia comercial (7 países).

Sólo tres países justificaron las restricciones a la presencia comercial de los proveedores de servicios sobre la base de sus posibles efectos en las economías respectivas, por ejemplo en el empleo, la competencia y otros (prueba de necesidad económica).¹⁷ Dos países mencionan únicamente que “puede requerirse la aplicación de una prueba de necesidad económica”, sin especificar los criterios que se considerarían en la toma de decisión.

En lo que respecta a inversiones o acceso a ciertos sectores y proyectos, las medidas restrictivas son las siguientes:

- Restricción a la inversión extranjera en actividades relacionadas con la defensa nacional, y procesamiento y disposición de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el territorio nacional (Colombia).
- Reserva para los nacionales de cierto número de oportunidades en materia de servicios a las pequeñas empresas (Dominica, Saint Kitts y Nevis y Santa Lucía).

13 Dicho documento, elaborado por el Grupo Negociador en Servicios el 24 de abril de 1996, fue suscrito por 57 miembros de la OMC.

14 De acuerdo con el cuarto protocolo (S/L/20), los compromisos específicos en materia de telecomunicaciones básicas entraron en vigor el 1° de enero de 1998. Los compromisos referidos a servicios financieros, en consonancia con el quinto protocolo (S/L/45), empezaron a regir el 29 de enero de 1999; posteriormente, dicho plazo se extendió hasta el 15 de junio de 1999. Tras las decisiones adoptadas por el Consejo de Servicios el 26 de mayo de 2000, ambos protocolos fueron reabiertos para la aceptación por parte de Dominica (cuarto protocolo) y Ghana (quinto protocolo). En la decisión de 1 de diciembre de 2000 se reabrió el quinto protocolo para la aceptación por parte de Nigeria y Kenya.

15 Para un análisis más detallado de los compromisos a nivel global respecto de este modo de suministro, véase OMC (1998c).

16 De los 34 países de la región que suscribieron compromisos en el AGCS, sólo Haití y Paraguay no establecieron compromisos horizontales.

17 Chile, Honduras y Nicaragua.

Cuadro X.5

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONDICIONES Y LIMITACIONES
HORIZONTALES A LA PRESENCIA COMERCIAL**

	País		País
Acceso a mercado			
Límite al capital extranjero	2	Constituirse como sociedad	10
Registro de la inversión	6	Registro de la sociedad	4
Autorización para presencia comercial	7	Restricción a la compra en zonas fronterizas	6
Necesidad económica sin especificar condición	2	Se regula la compra de inmuebles	7
Factores que influyen en la autorización:		Sólo se autoriza trabajo de especialistas	1
- Efecto en la productividad	2	Diferente significado de persona jurídica	1
- Efecto en la competencia	2	Inversión restringida en ciertos sectores o proyectos	7
- Efecto en el medio ambiente	2	Impuesto sobre remesa de utilidades	1
- Efecto en el desarrollo y la cultura	1	Límite a la remesa de utilidades	2
- Contribución a la inserción del país	1	Libre remesa de pago de marcas y otros si < 10% ventas	1
- Respeto a la legislación nacional	1	Retención de impuestos por inversión	3
- Efecto en la actividad económica	2	Disposiciones de la ley de control de cambios y seguros	2
Residencia	2	Mayoría del capital en el país, indica que es nacional	1
Trato nacional			
Permiso de trabajo	1	Restricción a la compra en zonas fronterizas	4
Sólo se autoriza trabajo de especialistas	1	Transferencia de capital sólo después de tres años	1
Presencia comercial debe capacitar a nacionales	1	Impuesto a los salarios	1
Impuesto a inversionistas (sobre valores o tierras)	2	Restricción a la compra de inmuebles	1
		Sin consolidar subsidios	1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de las listas de compromisos específicos de los países de América Latina y el Caribe (Organización Mundial del Comercio).

- Reserva de una franja de 40 km para sociedades integradas en su totalidad por socios nacionales o por instituciones del Estado (Honduras).
- Reserva de la inversión extranjera en ciertas actividades para los nacionales; deberá realizarse mediante acciones neutras, cuya adquisición tendrá que cotizarse en la bolsa (México).
- Exclusión de la inversión extranjera en los servicios públicos (como agua potable, alcantarillado, correos y cualquier otra área que la entidad reguladora de las inversiones

extranjeras declare cerrada) (República Dominicana).

Las limitaciones y condiciones horizontales más importantes incluidas en las listas de los países industrializados son las siguientes: exigencia de autorización para tomar el control o invertir (por ejemplo, la Unión Europea indica que los servicios públicos a nivel nacional o local pueden estar sujetos a monopolio público o a derechos exclusivos otorgados a empresarios privados); restricciones a la compra y venta de tierra (aplicables en tres ciudades de Canadá, 11 estados de Estados Unidos, y en Alemania); impuestos a las transferencias de tierras (en tres ciudades de Canadá y a nivel federal en Estados Unidos) (véase el cuadro X.6).

Cabe señalar que, en comparación con los países de América Latina y el Caribe, en los industrializados existe una mayor transparencia respecto de los motivos por los que se restringe la autorización para la presencia comercial o la inversión¹⁸. En general se enumeran factores como el efecto en la economía nacional, la disminución de la contaminación y la contribución a la inserción del país, entre otros. Sólo

en dos casos no se detallan los elementos que pueden permitir el otorgamiento de la autorización requerida (Italia y España). Otra característica destacable de las medidas que incluyen los países industrializados, como en el caso de las excepciones a la cláusula de NMF, es que éstas se aplican no sólo a nivel nacional (como en los países latinoamericanos y caribeños), sino a nivel de municipalidades y estados federados.

Cuadro X.6

**PAÍSES INDUSTRIALIZADOS: CONDICIONES Y LIMITACIONES
HORIZONTALES A LA PRESENCIA COMERCIAL**

	País		País
Acceso a mercado			
Autorización para tomar control o participar en otra empresa	5	- Efecto por disminución de la contaminación	2
Autorizaciones de control o inversión consideran:		- Capacitación	2
- Efecto en la economía nacional, empleo	3	- Contribución a la inserción del país	1
- Participación nacional en la empresa	1	Restricción a la inversión en ciertos proyectos o sectores	1
- Efecto en la productividad	1	Restricción a la compra de terrenos agrícolas	1
- Efecto en la competencia	1	Restricción a la compra en zonas fronterizas	1
- Compatibilidad con las políticas nacionales	1	Limitaciones a la autorización de presencia comercial	1
- Efecto en el saldo cambiario	2	Límite a la participación de capital en otras empresas	1
- Efecto por la introducción de tecnología	2	Trato diferente para empresas recién privatizadas	1
Trato nacional			
Derecho a subvención limitado	1	Residencia	1
Exenciones fiscales a empresas del Estado	1	Restricción a compra y venta de tierras	3
Límite al capital sujeto a ciertas condiciones	1	Autorización para compra de tierras de uso industrial	1
Trato diferenciado en algunos sectores	1	Impuestos a terrenos agrícolas	1
Trato diferenciado para aborígenes	1	Impuestos a las transferencias de tierras, directas o no	2
Trato diferenciado para nacionales o países Comunitarios	1	Trato tributario preferente para nacionales	1
Mayoría del directorio debe ser de residentes	1	Impuestos sobre inversiones	1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de las listas de compromisos específicos de Canadá, países miembros de la Comunidad Europea y Estados Unidos (Organización Mundial del Comercio).

Como ya se había mencionado, los compromisos horizontales de los países de la región han consolidado mayoritariamente el movimiento de personal superior. Según se muestra en el cuadro X.7, 24 países consolidaron sus compromisos respecto de la libre movilidad de los cuadros ejecutivos, y 26 los relativos a personal

especializado y técnicos no disponibles en el país. En cuanto a las restricciones cuantitativas, 14 países de la región limitaron el número de extranjeros que pueden desempeñarse dentro de una sociedad, y un 78% de ellos extendió dicha restricción al total de trabajadores. La duración de la estadía ha sido limitada sólo por tres países,

18 De acuerdo con la muestra recogida de países desarrollados, dicha limitación ha sido impuesta por Canadá, España, Francia, Italia y Portugal.

pero dado que es prorrogable, no se considera una restricción importante al movimiento de personas. Existe, además, una limitación impuesta por cuatro países sobre la

cuantía de los sueldos del personal extranjero, que no pueden exceder de 15% a 30% del total de las remuneraciones de la respectiva sociedad.

Cuadro X.7

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONDICIONES Y LIMITACIONES
HORIZONTALES AL MOVIMIENTO DE PERSONAS**

	País		País
Consolidado sólo para:		Medidas adicionales	
Gerentes	19	Permiso de trabajo	10
Ejecutivos	24	Prueba de necesidad económica	2
Especialistas	16	Requerimientos adicionales a ciertos servicios	1
Directores	2	Permiso sólo si especialista no disponible en el país	2
Superintendentes	1	Permiso sujeto a ciertas condiciones	2
Representantes legales	2	No necesitan permiso de trabajo:	
Expertos técnicos no disponibles en el país	11	Contrataciones por 30 días	2
Representante de un proveedor de servicios	3	Expertos por 14 días	1
		Personal exterior debe capacitar a nacionales	6
		Personal exterior no puede ocupar cargos superiores	1
		Ingreso de personal superior sujeto a monto invertido	1
		Personal superior debe hablar español	1
		Requisito de preempleo	2
		Restricciones a la participación sindical	1
		Sujeto a disposiciones de la Ley de inmigración	6
		Inscripción en colegios de profesionales	4
		Permiso para ser directores de empresa	2
		Sólo se puede remesar un porcentaje del sueldo	1
		Ciertas actividades reservadas para nacionales	1
		Subsidios limitados a nacionales	1
		Sujetos a impuesto a la renta	1
Restricciones cuantitativas			
Personal total:	33.3%	1	
	25%	1	
	20%	2	
	15%	2	
	10%	4	
	2 por puesto	1	
Personal especializado:	20%	2	
	15%	1	
Personal ordinario:	20%		
Salario respecto total planilla no más de:	30%	1	
	20%	1	
	15%	2	
Duración de la estadía (en años)			
	Uno	1	
	Dos	1	
	Tres	1	

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de las listas de compromisos específicos de los países de América Latina y el Caribe (Organización Mundial del Comercio).

Entre las medidas adicionales incluidas más frecuentemente en las listas de los países de la región figuran las siguientes: necesidad de permiso de trabajo (10 países); e ingreso de personal sujeto a la capacitación de los nacionales, a las leyes de inmigración correspondientes o a ambos requisitos (6 países). Por su parte, cuatro países enunciaron que

limitaban la inscripción en colegios profesionales (aplicable principalmente a servicios médicos).¹⁹ México mantuvo la obligatoriedad de la nacionalidad mexicana para el ejercicio de ciertas actividades (tripulantes de aeronaves, ferrocarriles y embarcaciones con bandera mexicana, agentes de aduana, pilotos de puerto y comandantes de aeropuertos).

¹⁹ Entre las medidas incluidas en las listas llama la atención la impuesta por Honduras, en la que se establece que “los dirigentes y supervisores de la empresa deben hablar español”.

Además, como se señaló anteriormente, los compromisos sobre movimiento de personas naturales, tanto de los países de la región como de los industrializados, se concentraron en el desplazamiento de personal superior. En cuanto a restricciones cuantitativas, sólo se ha encontrado la relativa al ingreso anual de personal, en la que se hace mención a “modelos de reconocida competencia” y personas pertenecientes a “profesiones especializadas” (véase el cuadro X.8).²⁰ Con respecto a la

duración de la estadía, a diferencia de los países de la región, los industrializados la limitan a un plazo entre 90 días y no superior a cinco años, sin mencionar la posibilidad de una ulterior prórroga. Entre las medidas adicionales, al igual que en el caso de los países de la región, la más frecuente corresponde a la obtención de permisos de trabajo. En materia de trato diferenciado en algunos servicios públicos, Canadá estableció una condición referida a ciertos beneficios y precios (educación pública, seguridad social).

Cuadro X.8

PAÍSES INDUSTRIALIZADOS: CONDICIONES Y LIMITACIONES HORIZONTALES AL MOVIMIENTO DE PERSONAS NATURALES

	Países		País
Consolidado sólo para:		Medidas Adicionales	
Gerentes	3	Permiso de trabajo	3
Ejecutivos	2	Acreditación de conocimientos o experiencia	1
Especialistas	3	Sujeto a prueba de necesidad económica	1
Representantes legales	2	Residencia	1
Representantes de proveedores de servicios	3	Requisito de preempleo	2
		Estadía temporal no permite segundo empleo	1
Restricciones cuantitativas		Trato diferenciado en algunos servicios públicos	1
Ingreso anual hasta 65 000 profesionales especializados y modelos profesionales	1	Restricciones en cuanto a subsidios	1
Duración de la estadía			
	3 años		2
	90 días		2
Plazo total no mayor de	5 años		1

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de las listas de compromisos específicos de Canadá, países miembros de la Comunidad Europea y Estados Unidos (Organización Mundial del Comercio). Los países de la CE han sido considerados individualmente.

Como reflexión final, se puede señalar que en los compromisos de los países de la región las limitaciones horizontales son de menor peso que en los asumidos por los países industrializados. Sin

embargo, éstas por sí solas originan una disminución del valor comercial de los compromisos específicos, al igual que las exenciones al Artículo II, que se revisarán en la próxima sección.

²⁰ Limitación que obedece al Código de los Estados Unidos, 8, párrafo 1101.

Cuadro X.9

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: MEDIDAS Y JUSTIFICACIÓN DE LAS EXCEPCIONES AL ARTÍCULO II

Sector	Nº de países ^a	Medidas																Justificación																		
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII		
Todos los sectores	10				2	2	6	2				1			2	1			2		1	2		2	3	4		3	1					1		
Servicios a empresas																																				
Servicios profesionales	5				8																		6												1	
Servicios relacionados con el petróleo ^b	1						1																													
Servicios de publicidad	1										1														1											
Servicios de comunicaciones																																				
Servicio de telecomunicaciones	2			1			1																		1		1									
Servicios móviles de telecomunicaciones	1			1																																
Producción y distribución de películas cinematográficas	8	9						1	7			5	2							9	4				2											
Radioaficionados	1							1	2																											
Servicios financieros	5				2					1								2				1	1	1	2			1					1			
Servicios de turismo y servicios relacionados																																				
Convenciones de negocios	1									1																										
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	1									1																										
Servicios de transporte																																				
Transporte marítimo de carga	8				3		1				1								4	1		2			1	2				3					4	
Transporte terrestre (carga y pasajeros)	7		5		1		1														1		3		4											
Transporte terrestre (pasajeros)	2				1										1						1				1											
Transporte terrestre (carga)	1																																			
Total	19	9	5	2	15	2	6	8	13	1	2	5	1	2	1	2	3	4	3	2	13	5	12	1	13	8	5	2	10	1	1	4	1	1		

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de las listas de exenciones al Artículo II de los países de América Latina y el Caribe (Organización Mundial del Comercio).

^a Total de países que establecieron excepciones al Artículo II.

^b Relacionados con servicios profesionales, de distribución y transporte.

Notas:

A	Trato por coproducción	N	Sujeto a requerimiento de capital	I	Fomento del intercambio
B	TN acuerdo internacional de transportes	O	NMF sólo para países del acuerdo	II	Reciprocidad
C	TN sólo países del acuerdo	P	Libertad de acceso para capitales	III	Interés público
D	Reciprocidad en el acceso a mercado	Q	Reserva de carga	IV	Integración
E	Acuerdo relativo a la promoción de inversiones	R	Restricciones al acceso a mercado	V	Promoción
F	Trato preferencial	S	Garantía de inversión	VI	Mantenimiento de trato preferencial
G	Medidas según convenio, tratado o acuerdo	T	Facilidades de acceso a mercado	VII	Mejoría de condiciones para nacionales
H	Facilidades para movimiento de personas naturales			VIII	Respeto de los acuerdos
I	Trato de nación más favorecida y TN recíproco			IX	Doble nacionalidad
J	Reciprocidad en exención de impuestos			X	Transparencia
K	Restricción al movimiento de personas naturales			XI	Asegurar acceso a mercado
L	Medidas relativas a la solución de controversias			XII	Garantizar calidad
M	Reserva del beneficio de explotación			XIII	Seguridad jurídica

Cuadro X.10

PAÍSES INDUSTRIALIZADOS: MEDIDAS Y JUSTIFICACIÓN DE LAS EXCEPCIONES AL ARTÍCULO II

Sector	Nº de países ^a	Medidas														Justificación																				
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV
Todos los sectores	3			1	1		4		8	3		1	1	2		3	1	1			3	3		7				1	5	6	1		1			
Servicios a empresas				1																														1		
Servicios de arriendo de buques sin tripulación	1			1																													1			
Servicios relacionados con la agricultura	1								1																			1								
Servicios relacionados con la pesca	1						1																			1										
Servicios editoriales y de imprenta	1										1																						1			
Servicios de comunicaciones																																				
Transmisiones unidireccionales por satélite	1					1																														
Servicios audiovisuales	1																					1		1												
Producción y distribución de películas cinematográficas	2	1	1			1	1	1	1							1						1	4	1	5	1							1			
Servicios de radio y televisión	1										1																							1		
Servicios financieros	3											1													1											
Todos los servicios de seguros y relacionados	1														1										1											
Servicios de seguros distintos de los seguros de vida	1			1																					1											
Intermediación de seguros	1															1											1									
Servicios bancarios y otros servicios financieros	2			3												3									1					3			3			
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos																																				
Servicios de agencias de noticias	1										1																									
Servicios de transporte																																				
Transporte marítimo (pasajeros y carga)	1										1													1												
Transporte marítimo de carga	1			1																				2												
Alquiler de embarcaciones con tripulación	1			1																													1			
Transporte por vías navegables interiores	1							2								1																				
Servicios de transporte aéreo	1									1														1												
Mantenimiento y reparación de aviones	1					1																					1									
Sistema de reservas informatizado (SRI), venta y comercialización de servicios de transporte aéreo	3			1			1				1	1	1		1			1								2							1			
Transporte por el espacio	1																		1											1						
Transporte terrestre (pasajeros y carga)	2			1					1			1			1										1								1			
Transporte terrestre (carga)	1			1																													1			
Transporte por tuberías	1			1								1																								
Total	3	1	1	12	1	2	7	4	10	6	3	2	4	2	1	2	10	1	1	1	3	7	9	3	13	4	1	1	2	8	6	1	1	11	2	2

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de las listas de exenciones al Artículo II de Canadá, la Comunidad Europea y sus miembros y Estados Unidos (Organización Mundial del Comercio).

^a Total de países que establecieron excepciones al Artículo II.

Notas:

A Trato nacional por coproducción	K Medidas fiscales	I Fomentar el intercambio	XI Política externa
B Trato nacional países europeos	L Medidas de la legislación nacional	II Reciprocidad	XII Mantener competencia
C Reciprocidad en el acceso a mercado	M Trato tributario menos favorable	III Protección a nacionales	XIII Asegurar acceso a mercado
D Acuerdo relativo a la promoción de inversiones	N Trato nacional sujeto a reciprocidad	IV Promoción, desarrollo	XIV Características geográficas
E Trato diferenciado	O Restricciones al acceso a mercado	V Respeto a los acuerdos	XV Regulación
F Trato preferencial	P Facilidades en el acceso a mercado	VI Conservación	
G Medidas según convenio, tratado o acuerdo	Q Medidas tributarias subfederales	VII Seguridad	
H Facilidades al movimiento de personas naturales	R Reciprocidad en el uso de la tierra	VIII Estacionalidad	
I Reciprocidad en exención o disminución de impuestos	S Restricciones cuantitativas	IX Mantención de preferencias	
J Reciprocidad si se excede participación extranjera	T Medidas en resguardo de la competencia	X Administración fiscal	

3. Exenciones del trato de nación más favorecida (NMF)

En el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II (NMF) del AGCS se establece que, para formalizar tales excepciones,²¹ los países deben proporcionar la siguiente información en las listas respectivas: sector al cual se aplica la medida, descripción de la medida con indicación de su incompatibilidad con el Artículo II, países a los que se aplica, duración prevista y, por último, condiciones que determinan la necesidad de la exención. En los cuadros X.9 y X.10 se presenta la información registrada en las listas de los países sobre los sectores (12) a los que se aplican las medidas, la descripción de éstas (20 categorías) y sus justificaciones (13 categorías).

Un total de 70 países miembros, de los cuales 19 son de América Latina y el Caribe, ha presentado listas de exenciones al Artículo II.²² En las de la región se aprecia que se han establecido excepciones en sólo seis sectores: servicios a las empresas; servicios de comunicaciones; servicios financieros; servicios de turismo y otros servicios relacionados; servicios de esparcimiento, culturales y deportivos; y servicios de transporte (véase el cuadro X.9). Algunas excepciones abarcan la totalidad de los sectores, como en el caso de 10 de los 19 países de la región, que han fundamentado la imposición de estas medidas principalmente en acuerdos de promoción y protección de inversiones (APPI), movilidad de personas y acuerdos de libre comercio.²³ Los sectores que más figuran en las listas son transporte marítimo de carga, producción y distribución de películas

cinematográficas (8 países); transporte terrestre (7 países); servicios profesionales y servicios financieros (5 países).

Por su parte, las exenciones establecidas por los países industrializados en sus listas abarcan un número menor de sectores (cinco), pero considerablemente superior de subsectores o actividades (24), en comparación con los países de la región (11). Los sectores en los que se registraron más exenciones son muy similares a los correspondientes a los países de la región: servicios a empresas, servicios de comunicaciones, servicios financieros, servicios de esparcimiento y servicios de transporte (véase el cuadro X.10).

Es importante destacar la relativa vaguedad y ambigüedad del contenido de los términos “medidas” y “justificaciones” que muchas veces se confunden, como puede observarse en las descripciones de los cuadros X.9 y X.10. Con esta salvedad, dichos cuadros denotan que las medidas que motivan las excepciones a la cláusula de NMF, tanto en la región como en los países industrializados, se concentran en la reciprocidad en el acceso a mercados (ítem D en el cuadro X.9) (15 y 12 veces, respectivamente), facilidades para el movimiento de personas naturales y facilidades para el acceso a mercado (13 y 10 veces).²⁴

Por otra parte, en lo que respecta a la justificación de las exenciones impuestas por los países de América Latina y el Caribe, en la mayor parte de los casos corresponde a motivos de

21 El Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II determina que: “El Consejo del Comercio de Servicios examinará todas las exenciones concedidas por un plazo de más de cinco años” y “En principio, esas exenciones no deberán exceder de un plazo de 10 años. En cualquier caso, estarán sujetas a negociación en posteriores rondas de liberalización del comercio”.

22 Antigua y Barbuda, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela.

23 Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Panamá, Perú, Trinidad y Tabago y Uruguay.

24 Un país puede incluir varias veces la misma medida en sus listas.

integración (13 veces),²⁵ reciprocidad (12 veces) y respeto de los acuerdos (10 veces). Cuando la justificación se basa en el primero de estos motivos, generalmente se alude a la integración regional o subregional.²⁶ La reciprocidad, el segundo tipo de fundamento más frecuente en la región, corresponde mayoritariamente a los beneficios otorgados mediante acuerdos de coproducción cinematográfica.²⁷ Algunos de los convenios son:

- Convenio de Integración Cinematográfica Iberoamericana. Países signatarios: Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador, España, Italia, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela. **Medidas:** trato nacional a las obras cinematográficas realizadas en coproducción; las obras las llevarán a cabo profesionales nacionales o residentes de los Estados miembros; se facilitará la circulación y permanencia del personal artístico y técnico participante, así como la importación y exportación del material y equipo necesarios; los países coproductores se reservan el beneficio de explotación en su propio territorio; según convenga a los coproductores, se podrá acordar cualquier tipo de sistema de uso e intercambio de servicios.
- Acuerdo Latinoamericano de Cooperación Cinematográfica. Países signatarios: Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador, España, Italia, México, Nicaragua, Perú, Panamá, República Dominicana y Venezuela. **Medidas:** trato nacional a las obras cinematográficas realizadas en coproducción, que gozarán de mayores beneficios y de todos los derechos en lo que

respecta a espacios y cuotas de exhibición, cuotas de distribución y demás prerrogativas.

- Convenio sobre Transporte Internacional Terrestre. Países signatarios: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Panamá, Perú y Uruguay. **Medida:** establece trato nacional en materia de transporte internacional de carga y pasajeros para los proveedores signatarios.
- Tratado General de Integración Económica Centroamericana. Países signatarios: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. **Medidas:** cláusula centroamericana de exención, la cual no permite hacer extensivas a terceros países las concesiones que se hicieran entre sí los Estados centroamericanos, bilateral o multilateralmente (aplicable a todos los sectores). Dicho Tratado contempla varios instrumentos para la integración progresiva en diversas áreas económicas.

En los países industrializados, en cambio, las exenciones se asocian a medidas tendientes a otorgar un trato preferencial a grupos o regiones dentro del propio país o a países y grupos de países específicos. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Estados Unidos, en todos los sectores de servicios: trato fiscal más favorable para determinados contribuyentes; ventajas previstas en el Código de Rentas Internas con respecto a posesiones nacionales y a países beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe; simplificación del uso del formulario de declaración periódica de valores para empresas canadienses de pequeño tamaño.

25 Cabe destacar que los países han preferido notificar las exenciones del trato de NMF en los acuerdos comerciales preferenciales suscritos por la vía de las listas de exenciones del Artículo II, en vez de notificar los acuerdos directamente para que sean examinados sobre la base del Artículo V del AGCS (Integración económica). De hecho, solamente dos acuerdos bilaterales o subregionales han sido notificados a la OMC: el TLC (marzo de 1995) y el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Canadá (noviembre de 1997). Véase Stephenson (1999), y la página *Web* de la OMC.

26 Cabe señalar que varios países, aun siendo signatarios de los acuerdos o convenios mencionados, no los incluyeron en la lista correspondiente a las exenciones del Artículo II. Más aún, tanto Argentina como Nicaragua, países que son miembros de algunos de estos acuerdos, no han elaborado listas de exenciones.

27 Esta situación concuerda con la evaluación a nivel global, que muestra que las listas incluyen 69 medidas relativas al sector audiovisual, de las cuales más de la mitad corresponde a acuerdos bilaterales de coproducción de obras cinematográficas y programas de televisión (Mattoo, 1999, p. 13).

- Canadá, en servicios relacionados con la pesca: los permisos para entrar en sus aguas con fines específicos, tales como adquisición de combustible y provisiones, reparación de buques, intercambios de tripulación y transbordo de capturas de pescado, serán concedidos únicamente a aquellas embarcaciones pesqueras de países con los cuales Canadá mantenga buenas relaciones en materia de pesca, basadas fundamentalmente en la adhesión a prácticas y políticas nacionales e internacionales en materia de conservación de los recursos marinos.
- Canadá, en servicios de mantenimiento y reparación de aviones: se concede trato preferencial en el segundo modo de suministro (consumo extranjero) a ciertos proveedores foráneos de este servicio.
- Unión Europea, en materia de producción y distribución de películas cinematográficas: trato preferencial a proveedores de obras que cumplan ciertos criterios de origen europeo, para así acceder a los beneficios de programas de ayuda, como el Plan de Acción para los Servicios Avanzados de Televisión, Media o Eurimages.

Las listas de los países industrializados contienen medidas relativas a trato nacional recíproco y a trato tributario menos favorables, así como restricciones cuantitativas, entre otras, que puede considerarse que erosionan aún más los compromisos específicos (véase el cuadro X.10).

Por otra parte, se observa que la mayoría de los países industrializados utiliza argumentos basados en la promoción y el desarrollo (13 veces), y en la necesidad de asegurar el acceso a mercado (11 veces). Cabe mencionar que Estados Unidos y la Unión Europea incluyen medidas motivadas por consideraciones de cooperación económica con terceros países.

También se puede constatar que las exenciones establecidas por la región son sobre todo de carácter nacional, en tanto que las de los países industrializados se originan en los ámbitos federal, subfederal (como en el caso de los Estados Unidos), nacional o comunitario (en el de la Unión Europea) y son aplicables a todos los países (sobre la base de exigencias de reciprocidad). Esta situación es similar a la que presentan los compromisos horizontales, como ya se ha señalado.

Cabe mencionar asimismo que a pesar de que los plazos para las exenciones no deberían ser superiores a 10 años, en ninguna de las listas revisadas se establece un límite determinado para el levantamiento de la medida. Al contrario, se enuncian plazos indefinidos o hasta “la duración de acuerdos presentes o futuros”. Solamente en la de Venezuela se fija un lapso de 10 años “prorrogables por 10 más”.

Otras dos excepciones corresponden a la Unión Europea:

- Servicios financieros: medida por la que Italia concede un trato fiscal favorable a los proveedores de servicios que comercien con los países a los que se aplica la medida (los Estados de Europa central, oriental y sudoriental y todos los miembros de la Comunidad de Estados Independientes). Su fundamento es la necesidad de ayudar a esos países en su transición hacia la economía de mercado. Su vigencia será de 10 años.
- Todos los sectores: medida por la que Francia facilita el acceso al ejercicio de ciertas actividades de servicios y algunas profesiones a personas físicas y jurídicas de ciertos terceros países (los de habla francesa de África, Argelia, Suiza y Rumania). Su fundamento son las relaciones históricas entre Francia y esos países. Su vigencia será de 10 años.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, Marcelo de Paiva (1993), "Trade policies and bargaining in a heavily indebted economy: Brazil", *The Developing Countries in World Trade Policies and Bargaining Strategies*, Diana Tussie y David Glover (comps.), Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- AEC (Asociación de Estados del Caribe) (1999), *Estudio de obstáculos al comercio de la Asociación de Estados del Caribe. Reporte de la Secretaría de la AEC (ACS/99/TradeVI/Estudio)*, Puerto España, octubre.
- Agosin, Manuel (2000), *Fortaleciendo la institucionalidad financiera en Latinoamérica*, serie Temas de coyuntura, N° 9 (LC/L.1433-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.111.
- Agosin, Manuel R. y Diane Tussie (comps.) (1993), "Trade and growth: new dilemmas in trade policy: an overview", *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Akamatsu, Kaname (1962), "A historical pattern of economic growth in developing countries", *Developing Economies*, N° 1, marzo-agosto.
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2000), "Análisis preliminar de la evolución del proceso de integración en 1999", enero (<http://www.aladi.org/>).
- América economía* (2000a), "Las 500 de América economía. Las mayores empresas de América Latina", N° 188, Santiago de Chile, julio.
- (2000b), "Los 200 mayores exportadores", Santiago de Chile, 24 de agosto.
- (1990), "Las 500 de América Economía. Las empresas más grandes de América Latina", N° 44, Santiago de Chile, octubre.
- Americas Trade* (1999), "US and Brazil announce suspension agreement on hot-rolled steel", vol. 6, N° 14, 15 de julio.
- Amieva, Juan y Urriza Bernardo (2000), *Crisis bancarias: causas, costos, duración, efectos y opciones de política*, serie Política fiscal, vol. N° 108 (LC/L.1324-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.8.
- Anderson, Kym (1998), "The future of the WTO", CIES Policy Discussion Paper, N° 98/01, Adelaida, Centro de Estudios Económicos Internacionales (CIES), Universidad de Adelaida, febrero.
- Antweiler, Werner y Daniel Trefler (1997), *Increasing Returns and All That: A View from Trade*, Toronto, Universidad de Toronto.
- APEC (Cooperación económica en Asia y el Pacífico) (1999a), "México: Individual Action Plan" (<http://www.apecsec.org.sg>).
- (1999b), "Perú: Individual Action Plan" (<http://www.apecsec.org.sg>).
- (1999c), "Chile: Individual Action Plan" (<http://www.apecsec.org.sg>).
- Arndt, Sven (1997), "Globalization and the open economy", *North American Journal of Economics and Finance*, N° 89.

- Audet, Marc (1998), "Globalization and the gains from trade", *Trade, Growth and Economic Policy in Open Economies*, K. Jaeger y K. J. Koch (comp.), Nueva York, Springer-Verlag.
- Bain, Joe (1959), *Industrial Organization*, Nueva York, John Wiley and Sons Inc.
- Bairoch, Paul y Richard Kozul-Wright (1996), "Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy" (UNCTAD/OSG/DP/113), UNCTAD Discussion Papers, N° 113, Ginebra, marzo.
- Baldwin, Richard (1997), "The causes of regionalism", *The World Economy*, vol. 20, N° 7, noviembre.
- Baldwin, Richard y Philippe Martin (1999), "Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences", Working Paper, N° 6904, Cambridge, Massachusetts, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER) ().
- Banco Mundial (2000), *Global Development Finance*, Washington, D.C., abril.
- Barth, Marvin y Trevor Dinmore (1999), "Trade Prices and Volumes in East Asia through the Crisis", Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers, N° 643, agosto (<http://www.bog.frb.fed.us>).
- Baumann, Renato (2000), "Mercosul: orígenes, logros, desencontros e perspectivas" (LC/BRS/DT.020), Brasilia, Oficina de la CEPAL en Brasilia.
- Baumol, William, John Panzar y Robert Willig (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovitch.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1999), "Integración y comercio en América", *Nota periódica*, Washington, D.C., octubre.
- BID/INTAL (Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe) (2000), *Informe Mercosur, 1999-2000*, N° 6, Buenos Aires.
- BPI (Banco de Pagos Internacionales) (2000), *70th Annual Report*, Basilea, 2 de junio.
- Bond, James (1997), "The drivers of the information revolution – cost, computing power, and convergence", Public Policy for the Private Sector, N° 118, Washington, D.C., Banco Mundial, julio.
- Bordo, Michael, Barry Eichengreen y Douglas A. Irwin (1999), "Is Globalization Today Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?", Working Paper, N° 7195, Cambridge, Massachusetts, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER).
- Brenner, Robert (1998), "The economics of global turbulence", *New Left Review*, N° I/229, mayo-junio.
- Buitelaar, Rudolf M., Ramon Padilla y Ruth Urrutia (1999), *Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva*, serie Cuadernos de la CEPAL, N° 85 (LC/G.2047-P), Santiago de Chile, junio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.20.
- Cámara de Comercio de Santiago (2000), "La economía digital en Chile" (<http://www.ccs.cl>).
- Campa, José y Linda S. Goldberg (1997), "The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries", NBER Working Paper, N° 5919, febrero.
- Carreau, Dominique, Patrick Juillard y Thiébaud Flory (1980), *Droit international économique*, París, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.
- Carrillo V., Jorge, Michael Mortimore y Jorge Alonso Estrada (1998), "El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México: el caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores", serie Desarrollo productivo, N° 50 (LC/G.1994), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Carter, Anne (1970), *Structural Change in the American Economy*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000a), *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1999-2000* (LC/G.2102-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.2.
- (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.
- (2000c), *Equidad, desarrollo y ciudadanía* (LC/G.2071/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.81.
- (2000d), *Manual para la preparación del cuestionario sobre las medidas que afectan al comercio de servicios en el hemisferio*, serie Manuales, N° 6 (LC/L.1296-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.57.
- (2000e), “Balance de la década”, documento sólo para participantes presentado al Vigésimoctavo período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (México, D.F., 3 al 7 de abril de 2000), Santiago de Chile, 27 de marzo.
- (1999a), *Panorama de la inserción internacional de América y el Caribe, 1998* (LC/G.2038-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.3.
- (1999b), “Barriers to Latin American and Caribbean exports in the US market, 1998-1999” (LC/WAS/L.55), Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington, D.C., noviembre.
- (1999c), *El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe*, serie Temas de coyuntura, N° 7 (LC/L.1277-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.50.
- (1999d), The impact of trade liberalisation on government finances in Jamaica (LC/CAR/G.547), Puerto España, Sede Subregional para la CEPAL del Caribe.
- (1999e), The impact of trade liberalisation and fluctuations of commodity prices on government finances: the case of Saint Lucia (LC/CAR/G.586), Puerto España, Sede Subregional para la CEPAL del Caribe.
- (1999f), “Centroamérica: evolución de la integración económica durante 1998” (LC/MEX/L.380), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, julio.
- (1999g), Los bloques comerciales regionales en América Latina y el Caribe: características y efectos estáticos y dinámicos (LC/MEX/R.736), México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, octubre.
- (1998a), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, segunda versión revisada y actualizada, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.
- (1998b), Síntesis del Seminario Regional sobre Política Comercial (LC/R.1806), Santiago de Chile, marzo.
- (1998c), Informe final de la Cuarta Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial de América Latina y el Caribe (LC/R.1862), Santiago de Chile, noviembre.
- (1998d), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.14.
- (1997a), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1997* (LC/G.1978), Santiago de Chile, noviembre.
- (1997b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997* (LC/G.1985-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.14.
- (1996), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1996* (LC/G.1941), Santiago de Chile, diciembre.

- (1995), El Acuerdo Agrícola y sus implicaciones para América Latina en el acceso a los mercados (LC/R.1586), Santiago de Chile, 30 de diciembre.
- (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Libros de la CEPAL, N° 39 (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.G.3.
- (1990), *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, serie Libros de la CEPAL, N° 25 (LC/G.1601-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.
- Cline, William R. (1982), “Can the East Asian model of development be generalized”, *World Development*, vol. 10, N° 2.
- Clinton, William, Presidente de los Estados Unidos (1999), “Conferencia de la Casa Blanca sobre la nueva economía”, (<http://www.whitehouse.gov>).
- Comunidad Andina (2000), Decisiones 370, 371, 375, 383, 392, 432, 433, 452, 453, 455, 469, 470, Normativa Andina, Sección Decisiones (<http://www.comunidadandina.org/>).
- Congreso de los Estados Unidos (1997), *Tuna-Dolphin Bill: Hearing Before the Ways and Means Committee*, Washington, D.C., mayo.
- Cooper, A. R., R. Higgot y K. R. Nossal (1993), *Relocating Middle Powers: Australia and Canada in a Changing World Order*, Vancouver, UBC Press.
- Dam, Kenneth W. (1970), *The GATT: Law and the International Economic Organization*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Deardorff, Alan, (1998), “Fragmentation in Simple Trade Models”, Universidad de Michigan, inédito.
- Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2000), *Survey of Current Business*, Washington, D.C., marzo.
- (1999a), “Commerce announces preliminary determinations in the antidumping and countervailing duty investigations on hot-rolled steel products”, *Press Statement*, Washington, D.C., 12 de febrero.
- (1999b), “Commerce secretary William M. Daley announces agreements substantially reducing imports of Brazilian steel”, *Press Statement*, Washington, D.C., 7 de julio.
- (1999c), “Commerce dismisses antidumping and countervailing duty petitions on crude oil”, *Press Statement*, Washington, D.C., 9 de agosto.
- Departamento de Estado de los Estados Unidos (2000), “Sea turtle conservation and shrimp imports”, *Press Statement*, Washington, D.C., 27 de abril.
- (1999), “Suriname: sea turtle conservation and shrimp imports”, *Press Statement*, Washington, D.C., 2 de julio.
- (1998), “Sea turtle conservation and shrimp imports”, *Press Statement*, Washington, D.C., 4 de mayo.
- DESA/UNCTAD (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas/ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2000), “World Economic Situation and Prospects, 2000” (<http://www.un.org>).
- DFAIT (Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional) (1996), *Register of United States Barriers to Trade*, Ottawa, Gobierno de Canadá.
- Edelstein, Michael (1982), *Overseas Investment in the Age of High Imperialism (The United Kingdom, 1850-1914)*, Londres, Methuen and Co.
- Embajada de Brasil en los Estados Unidos (1998), *Estudo sobre barreiras ao acesso de produtos e serviços brasileiros no mercado Norte-Americano*, Washington, D.C., septiembre.

- Embajada de Guatemala en los Estados Unidos (1999), *Raspberries Exports*, Washington, D.C., junio.
- Evans, Peter B., Harold K. Jacobson y Robert D. Putnam (1993), *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*, Berkeley, University of California Press.
- Exame (1999), “As 500 maiores empresas do Brasil”, junio.
- Expansión (1999a), “Las empresas más importantes de México”, México, D.F., versión en CD-ROM.
- (1999b) “Multinationales, ¿qué nos aportan las empresas más poderosas del mundo?”, año 30, N° 774, México, D.F., septiembre
- (1999c) “A fondo: exportadoras e importadoras: ¿a quién le funciona el modelo?”, año 30, N° 772, México D.F., 18 de agosto al 1 de septiembre.
- Feenstra, Robert C. (1998), “Integration of trade and desintegration of production in the global economy”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, N° 4.
- Feenstra, Robert. C. y Gordon H. Hanson (1997), “Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico’s maquiladoras”, *Journal of International Economics*, N° 42, mayo.
- (1996), “Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality”, NBER Working Paper N° 5424.
- Ferrer Also (2000), “A relação Argentina-Brasil no contexto do Mercosul e a integração sul-americana”, *Política externa*, vol. 9, N° 2, septiembre-noviembre.
- Financial Times* (1999), “Trading insecurities”, 20 de mayo.
- Findlay, Christopher y Tony Warren (1997), “Potential for Services Liberalization between AFTA and CER”, Policy Discussion Paper, N° 97/12, Adelaida, Centro de Estudios Económicos Internacionales (CIES), Universidad de Adelaida.
- Finger J. Michael, Francis Ng e Isidro Soloaga (1998), “Trade Policies in the Caribbean Countries: A Look at the Positiva Agenda”, documento presentado en la reunión del Grupo para la Cooperación del Desarrollo Económico del Caribe, Washington, D.C, 8 de junio.
- Finger, J. Michael y Ludger Schuknecht (1999), “Market Access Advances and Retreats: The Uruguay Round and Beyond”, documento preparado para el Seminario conjunto Banco Mundial/Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la ronda del milenio, Ginebra, 20 y 21 de septiembre (<http://www.wto.org>).
- Finger, J. Michael y Philip Schuler (1999), “Implementation of Uruguay Round Commitments: the Development Challenge”, documento presentado en el Seminario conjunto Banco Mundial/Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la ronda del milenio, Ginebra, 20 y 21 de septiembre (<http://www.wto.org>).
- Finger, J. Michael, Merlinda D. Ingo y Ulrich Reincke (1996), *The Uruguay Round, Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Fisher, Ronald (1997), *Las nuevas caras del proteccionismo*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones.
- FLAR (Fondo Latinoamericano de Reservas) (2000), “Armonización de políticas macroeconómicas: resultados de los trabajos de investigación realizados por el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR)” (DD/24/09/00), Bogotá, D.C.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2000), *Perspectivas de la economía mundial, 2000*, Washington, D.C., mayo.
- (1998), *Estudios económicos y financieros. Perspectivas de la economía mundial, 1998*, Washington, D. C.
- (1997), *Perspectivas de la economía mundial, 1997*, Washington, D.C., mayo.

- François, Joseph, Bradley McDonald y Hakån Nordström (1996), "A User's Guide to Uruguay Round Assessments", Staff Working Paper RD-96-003, Ginebra, División de Estudios y Análisis Económicos, Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Frankel, Jeffrey (1997), *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Washington, D.C., Instituto de Economía Internacional (IIE).
- Funcy (2000), "Barreirs dos Estados Unidos as exportações brasileiras", *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, N° 63, abril-junio.
- GAO (United States General Accounting Office) (2000), *Sugar Program Supporting Sugar Prices Has Increased Users' Costs While Benefiting Producers* (GAO/RCED-00-126), Washington, D.C., junio.
- (1997), *United States Agricultural Exports* (GAO/NSIAD-97-260), Washington, D.C., septiembre.
- Garnaut, Ross (1996), *Open Regionalism and Trade Liberalization*, Singapur, Instituto de Estudios sobre Asia sudoriental (ISEAS).
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1994a), *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos*, Ginebra.
- (1994b), "United States Restrictions on Imports of Tuna", Report of the Panel (DS29/R), Ginebra, junio.
- (1994c), *Perú, 1994*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, vols. I y II, Ginebra, junio.
- Gazeta Mercantil* (1999), "1000 maiores empresas da América Latina", Rio de Janeiro, septiembre.
- Gibbs, Murray (2000), "Special and differential treatment in the context of globalization" *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations* (UNCTAD/ITCD/TSB/10), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.8.
- Gobierno de Argentina (2000), *Informe annual, 1999*, Buenos Aires, Comisión Nacional de Comercio Exterior.
- (1999), *Informe annual, 1998*, Buenos Aires, Comisión Nacional de Comercio Exterior.
- Greenspan, Alan (2000), "Technology Innovation and the Economy", presentación en la Conferencia sobre nueva economía en la Casa Blanca, Washington, D.C., 5 de abril.
- Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm (1985), *The Global Factory, Foreign Assembly in International Trade*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Haggard, Stephan (1997), "Regionalism in Asia and the Americas", *The Political Economy of Regionalism*, Edward D. Mansfield y Helen V. Milner (comps.), Nueva York, Columbia University Press.
- Hanson, John R. (1980), *Trade in Transition: Exports from the Third World*, Nueva York, Academic Press.
- Harris, Richard (1989), "Market access in international trade", *Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan*, Robert Stein (comp.), Chicago, The University of Chicago Press.
- Held, Günther y Luis Felipe Jiménez (1999), *Liberalización financiera, crisis y reforma del sistema bancario chileno: 1974-1999*, serie Financiamiento del desarrollo, N° 90 (LC/L.1271-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.53.
- Hoekman, Bernard (1995), "Tentative first steps: an assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", *The Uruguay Round and the Developing Economies*, World Bank Discussion Paper, N° 307, Washington, D.C.
- Hummels, David, Dana Rapoport y Kei-Mu Yi (1999), *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, Chicago, Universidad de Chicago.
- (1997), *Globalization and the Changing Nature of World Trade*, Chicago, Universidad de Chicago/ Banco de la Reserva Federal de Nueva York/ Universidad Rice, diciembre.
- INTAL (Instituto Latinoamericano de Integración) (2000a), *Carta Mensual*, N° 42, enero
- (2000b), *Carta Mensual*, N° 43, febrero

- Izam, Miguel (1999), Revisión de los acuerdos sectoriales suscritos por países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) (LC/R.1880), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo.
- Jackson, John (1992), *The World Trading System Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- (1987), “Multilateral and bilateral negotiating approaches”, *US Policies in a Changing World Economy*, Robert Stern (comp.), Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Jaeger, K. y K. J. Koch (comps.) (1998), *Trade, Growth and Economic Policy in Open Economies*, Nueva York, Springer-Verlag.
- Jara, Alejandro (1993), “Bargaining strategies of developing countries in the Uruguay Round”, *The Developing Countries in World Trade Policies and Bargaining Strategies*, Diana Tussie y Davis Glover (comps.), Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Jones, Ronald W. y Henrik Kierzkowski (1997), “Globalization and the Consequences of International Fragmentation”, Ginebra, Universidad de Rochester/ Escuela de Postgrado sobre Desarrollo Internacional, inédito.
- Julius, Anne de (1990), *Global Companies and Public Policy*, Londres, Instituto Real de Asuntos Internacionales.
- Kennickell, Arthur y Martha Starr-McBluer (2000), “Recent changes in U.S family finances: results from the 1998 survey of consumer finances”, *Federal Reserve Bulletin*, enero.
- Kornis, Magdolna (1998), “Dispute continues over access of Mexican sugar to the United States and U.S. access of high fructose syrup to Mexico”, *International Economic Review*, noviembre-diciembre.
- Kosacoff, Bernardo (1999), “Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina”, Documento de trabajo, N° 82 (LC/BUE/L.165), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Kouzmine, Valentine (1997), “Acceso de los productos de América Latina y el Caribe al mercado de textiles y vestido de los Estados Unidos” (LC/L.1076), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Krueger, Anne O. y Sarah Rajapatirana (1999) “The World Bank policies towards trade and trade policy reform”, *The World Economy*, vol. 22, N° 6, agosto.
- Krueger, Anne, O. (1999), “The developing countries and the next round of multilateral trade negotiations” (WPS 2118), Washington, D.C., Banco Mundial, mayo.
- (comp.) (1998), *The WTO as An International Organization*, Chicago University of Chicago Press.
- (1995), *American Trade Policy; A Tragedy in the Making*, Washington, D.C., Instituto Estadounidense de la Empresa.
- Krugman, Paul (1997), “What should trade negotiators negotiate about?”, *Journal of Economic Literature*, vol. 35, marzo.
- (1995), “Growing world trade: causes and consequences”, *Brookings Papers on Economic Activity*, N° 1.
- Kuwayama, Mikio (1999), *Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: A Survey of the Literature*, serie Comercio internacional, N° 4 (LC/L.1299-P), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.G.20.
- Laird, Sam (1999a), “Export policy and the WTO”, *The Journal of International Trade and Economic Development*, vol. 8, N° 1.
- (1999b) “Developing countries’ interests in a millennium round”, *WTO On-line Conference “Developing Countries in the Millennium Round”*, Ginebra, octubre.

- (1998), “Multilateral Approaches to Market Access Negotiations”, Staff Working Paper, N° TPRD-98-02, Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), mayo.
- 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, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.45.
- Leiva, Patricio (comp.) (1994), *La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI).
- Lipsey, R. (1999), “Affiliates of U.S. and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade”, NBER Working Paper, N° 7292 (<http://www.nber.org/papers/w7292>).
- Low, Patrick (1993), *Trading Free, The GATT and U. S. Trade Policy*, Nueva York, The Twentieth Century Fund Press.
- Maciel, George (1994), “Protección y proteccionismo”, *La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina*, Patricio Leiva (comp.), Santiago de Chile, Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI).
- Mattoo, Aaditya (1999), “MNF and the GATS”, *World Trade Forum Conference on “Most Favoured Nation (MFN): Past and Present”*, Neuchâtel, 28 y 29 de agosto.
- (1997), “National treatment in the GATS: corner-stone or Pandora's box?”, *World Trade*, vol. 31, N° 1, febrero.
- Mendiola, Gerardo (1999), “México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa”, serie Reformas económicas, N° 49 (LC/L.1326), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mercado* (1999), “Rankings. Las 100 que más venden, las más rentables, las que más exportan, las que más importan”, Buenos Aires, junio.
- Meyer, F. V. (1948), *Britain's Colonies in World Trade*, Londres, Oxford University Press.
- Michalopoulos, Constantine (2000), “Trade and Development in the GATT and WTO: The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries”, documento presentado en el Seminario de la OMC sobre el trato especial y diferenciado para países en desarrollo, Ginebra, 7 de marzo (<http://www.wto.org>).
- (1999), “Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries”, Ginebra, Organización Mundial de Comercio (OMC), junio.
- Milner, Helen V. (1997), *Interests, Institutions and Information: Domestic Politics and International Relations*, Princeton, Princeton University Press.
- Morisset, Jacques (1998), “Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years”, *The World Bank Review*, vol. 12, N° 3.
- Mortimore, Michael y Ronney Zamora (1998), “La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica”, serie Desarrollo productivo, N° 46 (LC/G.1979), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (1999), *Estudio económico y social mundial (E/1998/50/ST/ESA/261)*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.C.1
- Newsweek* (1999), “The global village”, 11 de octubre.
- Ng, Francis y Alexander Yeats (1999), “Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom, and Why?” (<http://www.worldbank.org/research/workpapers.nsf/>).

- NOAA (Administración Nacional del Océano y de la Atmósfera) (1999), "Commerce Department issues initial finding on tuna/dolphin interactions; will adopt new dolphin-safe label standard", *Press Statement*, Washington, D.C., 29 de abril.
- Ocampo, José Antonio (1999), *La reforma del sistema financiero internacional: un debate en marcha*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1999), *Economic Outlook*, París, diciembre.
- (1997), *Indicators of Tariff and Non-Tariff Barriers*, París.
- (1996), *Globalisation of Industry Overview and Sector Reports*, París.
- Oficina del Censo de los Estados Unidos (1998), "Statistical Abstract of the United States" (<http://www.census.gov/>).
- Okita, Saburo (1992), "Regionalism and the Asia-Pacific Development Outlook", trabajo presentado en el seminario internacional "The Pacific: An Integral Part of the New World – The Ocean of the XXIth Century", Santiago de Chile, 16 al 18 de noviembre.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2000a), *Informe anual, 2000*, Ginebra.
- (2000b), "Tariff and Other Quotas. Background Paper by the Secretariat" (G/AG/NG/S/7), Ginebra, 23 de mayo.
- (2000c), "Tariff Quota Administration Methods and Tariff Quota Fill Background Paper by the Secretariat" (G/AG/NG/S/8), Ginebra, 26 de mayo.
- (2000d), "Export Subsidies. Background Paper by the Secretariat" (G/AG/NG/S/5), Ginebra, 11 de mayo.
- (2000e), "WTO Highlights January – August 2000", agosto de 2000 (http://www.wto.org/spanish/news_s/news00_s/bknote_s.htm).
- (1999a), *Argentina, 1999*, abril; *Uruguay, 1998*, enero; *Bolivia, 1999*, octubre; *Nicaragua, 1999*, agosto; *Jamaica, 1998*, octubre; y *Trinidad y Tabago, 1998*, enero, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.
- (1999b), "Developing Countries and the Multilateral Trading System: Past and Present", documento preparado por la Secretaría de la OMC para el Simposio de alto nivel sobre el comercio y el desarrollo, Ginebra, 17-18 de marzo.
- (1999c), "Structure of Commitments for Modes 1,2 and 3" (S/C/W/99), Ginebra, Consejo del Comercio de Servicios.
- (1999d), *Informe anual 1999. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra.
- (1998a), *Informe anual, 1998*; vol. 1, *Estadísticas del comercio internacional*; y vol. 2, *Globalización y comercio*, Ginebra.
- (1998b), *El comercio hacia el futuro*, Ginebra.
- (1998c), "Presence of Natural Persons" (S/C/W/75), Ginebra, Consejo del Comercio de Servicios.
- (1998d), *Unión Europea, 1997*, marzo; *México, 1997*, marzo, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.
- (1997), *Brasil, 1996*, marzo; *Paraguay, 1997*, octubre; *Colombia, 1996*, febrero; *Chile, 1997*, noviembre; *El Salvador, 1996*, marzo; *Estados Unidos, 1996*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.
- (1996), *Venezuela, 1996*, agosto; y *Estados Unidos, 1996*, octubre, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra.

- (1995a), “Informe sobre la consulta de 1995 con el Brasil. Comité de Restricciones por Balanza de Pagos. Comité de Restricciones a la Importación (Balanza de Pagos)” (WT/BOP/R/7; BOP/R/231), Ginebra, noviembre.
- (1995b), *Costa Rica, 1995*, serie OMC/GATT Examen de las políticas comerciales, Ginebra, octubre.
- (1995c), *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra.
- O’Rourke, Kevin y Jeffrey G. Williamson (1999), “The Hecksher-Ohlin Model Between 1400 and 2000: When It Explained Factor Price Convergence, When It Did Not and Why”, Working Paper, N° 7411, Cambridge, Massachusetts, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER) ().
- Ortiz Mena, Antonio (1999), “Mexico and the World Trade Organization: A Regional Player in Multilateral Trade Negotiations?”, documento presentado en el segundo Encuentro sobre Comercio en América.
- Ostry, Sylvia (1999), “Future of the WTO”, documento presentado en Foro Brookings sobre políticas comerciales “El gobierno en la economía global”, Washington, D.C., 15 y 16 de abril.
- (1997), *The Post-Cold War Trading System: Who’s on First*, Chicago, Twentieth Century Fund Book, The University of Chicago Press.
- Palacios, J.J. (1995), “El nuevo regionalismo latinoamericano”, *Comercio exterior*, abril.
- Panagariya, Arvind (1999), “The millennium round and developing countries: negotiating strategies and areas of benefits”, *WTO On-line Conference “Developing Countries in the Millennium Round”*, Ginebra, octubre.
- (1998), “Preferential trading in Asia”, *Regional Integration and Multilateral Cooperation in the Global Economy*, Jan Joost Teunissen (comp.), La Haya, Foro sobre Deuda y Desarrollo (FONDAD).
- Pelkmans, Jacques (1998), “New Horizons for Integration on Dominos, Alliances, Inside and Outside Regionalism”, trabajo presentado en el seminario “Escenarios estratégicos de la integración en el umbral del siglo XXI: perspectivas americanas y europeas”, Brasilia, Centro de Formación para la Integración Regional (CEFIR), 6 al 8 de octubre.
- Peña, Gloria y Jorge Selaive (1999), *Dumping y subsidios. Herramientas de análisis para exportadores*, Santiago de Chile, Cámara de Comercio de Santiago, agosto.
- Perroni, Carlo (1998), “The Uruguay Round and its impact on developing countries: an overview of model results”, *Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda: Quantitative-based Analyses from the Development Perspective*, Harmon Thomas y John Whalley (comps.), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: GV.E.98.0.26.
- Pizarro, Ramiro (1999), *Comparative analysis of regionalism in Latin America and Asia-Pacific*, serie Comercio internacional N° 6 (LC/L.1307-P), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.G.21.
- Prieto, Francisco J. (1999), “El GATS-AGCS, los acuerdos regionales y el ALCA. La liberalización del comercio hemisférico de servicios. ¿Cuánto más queda por hacer?”, Santiago de Chile, inédito.
- Ramstetter, Eric D. (1993), “Prospects for foreign firms in developing economies of the Asian and Pacific Region”, *Asian Development Review*, vol. 11, N° 1, Banco Asiático de Desarrollo (ADB).
- Ranvenhill, John y Bernard Mitchell (1995), “Beyond product cycles and flying geese: regionalization, hierarchy and the industrialization of East Asia”, *World Politics*, vol. 47.
- RCEU (Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos) (2000), *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, Washington, D.C., 31 de marzo.
- (1998a), “USTR underscores NAFTA Panel Decision on corn brooms to have virtually no effect on United States ‘safeguard’ regime”, *Press Release*, N° 98-12, Washington, D.C., febrero.

- (1998b), “USTR announces allocation of the raw can sugar, refined sugar and sugar containing products tariff-rate quotas for 1998-1999”, *Press Release*, N° 98-83, Washington, D.C., 16 de septiembre.
- (1998c), “USTR to challenge draft shrimp-turtle report at WTO”, *Press Release*, N° 98-29, Washington, D.C., marzo.
- (1997), “Argentine products lose GSP benefits as a result of ‘out-of-cycle’ review”, *Press Release*, N° 97-31, Washington, D.C., 15 de abril.
- /Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2000), “Subsidies Enforcement, Annual Report to the Congress” (<http://www.ustr.gov>).
- Reserva Federal de los Estados Unidos (2000), “Industrial production and capacity utilization: recent development and the 1999 revision”, *Federal Reserve Bulletin*, marzo.
- Revista Brasileira de Comércio Exterior* (2000), “Balança comercial y outros indicadores conjunturais”, N° 64, Rio de Janeiro, tercer trimestre.
- Reynolds, Clark W., Francisco Elías Thoumi y Reinhart Wettmann (1993), *A Case for Open Regionalism in the Andes: Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment*, Washington, D.C., Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).
- Ricupero, Ruben (1999), “To the next trade negotiating round conference: examining the agenda for Seattle. Why not a development round this time, for a change?”, *Keynote Luncheon Statement*, Nueva York, Universidad de Columbia, 23 de julio.
- (1994), “Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: ¿Desencuentros de un amor no correspondido?”, *La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina*, Patricio Leiva (comp.), Santiago de Chile, Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI).
- Rodrik, Dani (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C., Instituto de Economía Internacional.
- Rollo, Jim and L. Alan Winters (1999), “Domestic regulation and trade: subsidiarity and governance challenges for the WTO”, *WTO On-line Conference “Developing Countries in the Millennium Round”*, Ginebra, octubre.
- Rowthorn, Robert y Ramana Ramaswamy (1997), “Deindustrialization: its causes and implications”, *Economic Issues*, N° 10, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Ruggie, John Gerard (1982), “International regimes, transactions and change: embedded liberalism in the postwar economic order”, *International Organization*, vol. 36, N° 2.
- Saburi, Haruo (1997), “Legal Framework of APEC. Legal Analysis of Open Regionalism”, APEC Discussion Paper Series, N° 8, Centro de Estudios de la APEC/ Escuela de Postgrado sobre Desarrollo Internacional, Universidad de Nagoya.
- Sáez, Sebastián (1999), *Estrategia y negociación en el sistema multilateral de comercio: economía internacional aplicada*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones.
- Sáez, Sebastián y Juan Gabriel Valdés (1999), “Chile y su política comercial ‘lateral’”, *Revista de la CEPAL*, N° 67 (LC/G.2055-P), Santiago de Chile, abril.
- Sajjanhar, Ashok (2000), “A positive agenda for subsidies”, *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations* (UNCTAD/ITCD/TSB/10), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.8.
- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1998), “Mexico request consultations with the United States on sugar under NAFTA”, Washington, D.C., 20 de marzo.

- Secretaría de la CARICOM (1999), "Establishment of the CARICOM Single Market and Economy-Key Elements for 1999" (<http://www.caricom.org>).
- Shirotori, Miho (2000), "Notes on the implementation of the Agreement on Agriculture", *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations* (UNCTAD/ITCD/TSB/10), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.8.
- Silva, Verónica y Johannes Heirman (1999), *Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes*, serie Comercio internacional, N° 3 (LC/L.1297-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.62.
- Simkin, C.G.F. (1968), *The Traditional Trade of Asia*, Oxford University Press, Londres.
- Srinivasan, T.N. (1996), *Developing Countries and the Multilateral Trading System: from GATT (1947) to the Uruguay Round and the Future Beyond*. Washington, D.C., Instituto de Desarrollo Económico, Banco Mundial.
- Stephenson, Sherry (1999), "Interpreting and Applying Multilateral Disciplines on Services to an FTAA Agreement", inédito.
- Stiglitz, Joseph E. (1999), "Two principles for the next round or, how to bring developing countries in from the cold", *WTO On-line Conference "Developing Countries in the Millennium Round"*, Ginebra, octubre.
- Tang, Xiaobing (2000), "The Agreement of Textiles and Clothing and Related Trade Policy Developments", *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2000* (UNCTAD/TDR/2000), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.D.19.
- Tavares, José (1999), "The Access of Central America to Export Markets: Diagnostic and Policy Recommendations", Development Discussion Paper, N° 693, Cambridge, Massachusetts, Instituto de Desarrollo Internacional de Harvard (HIID), Universidad de Harvard, abril (<http://www.hiid.harvard.edu/pub>).
- Tempest, Rone (1996), "Barbie and the world economy", *Los Angeles Times*, 22 de septiembre.
- The Economist* (1999a), "Business, riding the storm", 6 de noviembre.
- (1999b), "The Internet, playing i-ball", 6 de noviembre.
- The Wall Street Journal Americas* (2000), "Mercado de capitales, el héroe del auge económico de EEUU", 1 de febrero.
- The White House, Office of the Press Secretary (1998), "A proclamation by the President of the United States of America to terminate temporary duties on imports of broom corn brooms", Washington, D.C., 3 de diciembre.
- Thomas, Harmon y John Whalley (comps.) (1998), *Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda: Quantitative-Based Analyses from the Development Perspective* (PUBL/98/23), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: GV.E.98.0.26.
- Thorstenen, Vera (1999), *Regras do comercio internacional. Rodada do Milenio*, São Paulo, Organización Mundial de Comercio (OMC), Editora Aduaneiras.
- Tironi, Ernesto, (1995), *La Organización Mundial de Comercio y la Ronda Uruguay*, Santiago de Chile, Editorial Dolmen, noviembre.
- Tortora, Manuela (1999), "Commercial Defense Policy: Antidumping, Countervailing, Measure and Safeguards Issues for the Future Negotiations", Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), inédito.

- Tussie, Diane (1993a), *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial: un desafío al GATT*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- (1993b), “Bargaining at a crossroad: Argentina”, *The Developing Countries in World Trade Policies and Bargaining Strategies*, Diana Tussie y David Glover (comps.), Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Tussie, Diana y David Glover (comps.) (1993), *The Developing Countries in World Trade Policies and Bargaining Strategies*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Tussie, Diana y Ngaire Wood (2000), “Trade, Regionalism and the Threat to Multilateralism”, *LATN Working Papers*, N° 6, marzo.
- Tussie, Diane y Gabriel Casaburi (1991), “Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido”, *Desarrollo económico*, vol. 31, N° 121, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), abril-junio.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2000a), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2000* (UNCTAD/TDR/2000), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.D.19.
- (2000b), *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations* (UNCTAD/ITCD/TSB/10), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.8.
- (1999a), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1999* (UNCTAD/TDR/1999), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.D.1.
- (1999b), *Preparing for Future Multilateral Trade Negotiations, Issues and Research Needs from a Development Perspective* (UNCTAD/ITCD/TSB/6), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.99.II.D.17.
- (1999c), “The impact of changing supply and demand market structures on commodity prices and exports of major interest to developing countries” (TD/B/COM.1/EM.10/2), Ginebra.
- (1997a), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1997* (UNCTAD/TDR/1997), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.D.8.
- (1997b), *The Uruguay Round and its Follow-up: Building a Positive Agenda for Development* (UNCTAD/ITCD/TED/2), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.97.II.D.14.
- (1995), *World Investment Report: Transnational Corporations and Competitiveness* (UNCTAD/DTCI/26), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.95.II.A.7.
- (1994), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1994* (UNCTAD/TDR/1994), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.D.26.
- (1993), *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York.
- (1964), “Toward a new trade policy for development”, *Report by the Secretary-General of the Conference*, Ginebra.
- UNCTAD/OMC (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo/ Organización Mundial de Comercio) (1996), *Strengthening the Participation of Developing Countries in World Trade and the Multilateral Trading System* (TD/375/Rev.1), Ginebra.
- USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) (1998a), “USDA announces fiscal 1999 Foreign Market Development Program (FMD)”, *Press Release*, N° 05.26.98, Washington, D.C., 29 de diciembre.
- (1998b), “Summary: Emerging Markets Program (EMP)”, *FAS Online*, Washington, D.C., febrero.
- (1997), “Fact sheet”, *FAS Online*, Washington, D.C., septiembre.

- (1996), *Fruit and Vegetable Requirements*, Washington, D.C., marzo.
- USITC (United States International Trade Commission) (1999a), “Commerce announces final determination in the antidumping and countervailing duty investigations on stainless steel sheet and strip in coils from France, Germany, Italy, Japan, Mexico, South Korea, Taiwan and the United Kingdom”, *Press Statement*, Washington, D.C., mayo.
- (1999b), “ITC will conduct an expedited “sunset” review concerning frozen concentrated orange juice from Brazil”, *News Release*, Washington, D.C., 5 de marzo.
- (1999c), “ITC determines that continuation or recurrence of material injury likely if antidumping duty order on frozen concentrated orange juice from Brazil is revoked”, *News Release*, Washington, D.C., 10 de mayo.
- (1999d), “Certain emulsion Styrene-Butadiene Rubber from Brazil, Korea, and Mexico does not injure United States industry, says ITC”, *News Release*, Washington, D.C., 29 de abril.
- (1999e), “Fresh atlantic salmon from Chile. Notice and scheduling of remand proceedings”, *News Release*, Washington, D.C., 23 de julio.
- (1998), “Production sharing: use of U.S. components and materials in foreign assembly operations, 1994-1997”, *U.S. Imports Under Production Sharing Provisions of Harmonized Tariff Schedule. Chapter 98, Investigation 332-237*, N° 3146, Washington, D.C.
- (1996), “Production sharing: use of U.S. components and materials in foreign assembly operations, 1991-1994”, *U.S. Imports Under Production Sharing Provisions of Harmonized Tariff Schedule. Chapter 94, Investigation 332-237*, N° 2966, Washington, D.C.
- Whalley, John (1999), “Developing Countries in the Global Economy: a Forward Looking View”, CSGR Working Paper, N° 36/98, Coventry, Centro de Estudios sobre la Globalización y la Regionalización (CSGR), Universidad de Warwick.
- Winham, Gilbert R. (1986), *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- Woo, Yuen Pau (1999), “APEC After 10 Years: What’s Left of ‘Open Regionalism’”, Ottawa, Centro de Estudios de la APEC en Canadá, inédito.
- Yamazawa, Ippei (1994), “Regionalization of the world economy: a Japanese view”, *Asia-Pacific and the Americas: Reconciling Regional and Global Economic Interests*, La Jolla, California, The Institute of the Americas, noviembre.
- Yamazawa, Ippei, Koji Taniguchi y Akira Hirata (1983), “Trade and industrial adjustment in Pacific Asian countries”, *The Developing Economies*, vol. 21, N° 4, diciembre.
- Yeats, Alexander (1998), *Just How Big is Global Production Sharing?*, Washington, D.C., Banco Mundial.

ANEXO ESTADÍSTICO

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 1965-1999, 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) y de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE), al 11 de diciembre del 2000.

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 27C), 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 1965-1999, no hay información suficiente sobre 8 de ellos (Antigua y Barbuda, Bahamas, Cuba, Guyana, Haití, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis y San Vicente y las Granadinas), por lo cual se presentan cuadros por país sólo para los 25 restantes, vale decir, Argentina, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela.

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 25 países recién enumerados, mientras que los otros tres (2A, 2B y 2C) no incluyen a México, lo que comprenden sólo 24 países.

Hay que tener presente que en los cuadros en que se hace alusión a las zonas de destino de las exportaciones —1A a 27B— y al origen de las importaciones —1C a 27C—, puede figurar una distribución porcentual en tales zonas, aun habiéndose indicado un valor 0 en el cuadro, por tratarse de una cifra no significativa en términos de millones de dólares. Cabe anotar, además, que en estos cuadros se han utilizado, también por razones de espacio, denominaciones convencionales: de esa manera, América Latina y el Caribe aparecen bajo el nombre de “Región”, que en este caso comprende los 25 países ya mencionados, más Antigua y Barbuda, Guyana, Haití, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, y San Vicente y las Granadinas. 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, 1965-1999

País informante	Cuadro	1965	1970	1980	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1 Antigua y Barbuda	---	M X	M X
2 Argentina	3	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
3 Bahamas	---	... X	M X	M X	M X
4 Barbados	4	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
5 Belice	5	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
6 Bolivia	6	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	... X
7 Brasil	7	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
8 Chile	8	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
9 Colombia	9	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
10 Costa Rica	10	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
11 Cuba	---	M X	M X	M X
12 Dominica	11	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
13 Ecuador	12	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
14 El Salvador	13	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
15 Granada	14	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
16 Guatemala	15	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
17 Guyana	---	M X	M X	M X
18 Haití	---	M X	M X	... X	... X	... X	... X	... X
19 Honduras	16	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
20 Jamaica	17	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
21 México <u>a/</u>	18	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
22 Nicaragua	19	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
23 Panamá	20	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
24 Paraguay	21	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
25 Perú <u>b/</u>	22	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
26 República Dominicana	---	M X	M X	M X X	... X	... X	... X
27 Saint Kitts y Nevis	---	M X	M X	M X	M X
28 San Vicente y las Granadinas	---	M X	M X	M X	M X	... X	M X	M X
29 Santa Lucía	23	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
30 Suriname	24	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M ...
31 Trinidad y Tabago	25	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
32 Uruguay	26	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X	M X
33 Venezuela <u>c/</u>	27	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/ Desde 1980 México declara las importaciones en valores f.o.b.

b/ No incluye el oro no monetario.

c/ Desde 1970 Venezuela declara las importaciones en valores f.o.b.

Cuadro 1A
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	6 555	60.1	7 706	51.9	47 465	52.6	52 105	43.0	58 274	26.9	68 108	28.1	72 662	26.8	60 865	23.0	64 110	22.7
Agrícolas	3 741	34.3	4 402	29.7	16 309	18.1	18 187	15.0	27 903	12.9	28 813	11.9	33 828	12.5	32 595	12.3	28 649	10.1
Mineros	759	7.0	1 178	7.9	4 799	5.3	5 752	4.7	7 706	3.6	7 457	3.1	8 217	3.0	7 847	3.0	7 350	2.6
Energéticos	2 055	18.8	2 126	14.3	26 358	29.2	28 166	23.3	22 665	10.5	31 838	13.2	30 616	11.3	20 423	7.7	28 111	9.9
Bienes industrializados	4 230	38.8	7 046	47.5	42 323	46.9	68 218	56.3	156 533	72.3	172 716	71.4	196 405	72.6	202 720	76.5	216 474	76.6
Tradicionales	1 748	16.0	2 972	20.0	16 339	18.1	23 318	19.3	46 970	21.7	53 751	22.2	60 880	22.5	59 866	22.6	60 861	21.5
Alimentos, bebidas y tabaco	1 414	13.0	2 221	15.0	10 124	11.2	12 491	10.3	20 235	9.3	23 740	9.8	24 811	9.2	23 062	8.7	21 982	7.8
Otros tradicionales	334	3.1	750	5.1	6 214	6.9	10 826	8.9	26 735	12.4	30 011	12.4	36 069	13.3	36 804	13.9	38 879	13.8
Con elevadas economías de escala	2 366	21.7	3 627	24.4	20 385	22.6	29 904	24.7	51 339	23.7	49 354	20.4	52 132	19.3	47 838	18.1	48 277	17.1
Duraderos	17	0.2	94	0.6	2 121	2.3	5 996	5.0	23 831	11.0	29 055	12.0	34 219	12.6	37 987	14.3	39 538	14.0
Difusores de progreso técnico	98	0.9	353	2.4	3 479	3.9	9 001	7.4	34 394	15.9	40 557	16.8	49 174	18.2	57 029	21.5	67 798	24.0
Otros bienes	128	1.2	95	0.6	484	0.5	789	0.7	1 662	0.8	1 143	0.5	1 585	0.6	1 298	0.5	2 024	0.7
Total	10 913	100.0	14 847	100.0	90 272	100.0	121 112	100.0	216 469	100.0	241 967	100.0	270 652	100.0	264 884	100.0	282 608	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	1 624	16.9	2 140	14.5	23 965	24.9	15 336	16.0	19 600	8.7	25 754	10.3	26 159	8.6	23 278	7.5	22 071	7.3
Agrícolas	851	8.9	1 078	7.3	7 232	7.5	5 447	5.7	10 313	4.6	14 366	5.7	14 305	4.7	14 142	4.5	12 035	4.0
Mineros	101	1.1	151	1.0	1 118	1.2	1 403	1.5	1 804	0.8	1 798	0.7	2 033	0.7	1 711	0.5	1 669	0.6
Energéticos	672	7.0	910	6.2	15 614	16.2	8 486	8.8	7 483	3.3	9 589	3.8	9 821	3.2	7 426	2.4	8 366	2.8
Bienes industrializados	7 838	81.5	12 448	84.3	71 866	74.5	80 228	83.4	199 931	88.5	222 101	88.5	271 811	89.7	284 006	91.0	274 610	90.9
Tradicionales	1 690	17.6	2 316	15.7	13 125	13.6	15 898	16.5	45 248	20.0	49 723	19.8	59 342	19.6	62 102	19.9	60 969	20.2
Alimentos, bebidas y tabaco	505	5.3	663	4.5	4 863	5.0	6 020	6.3	11 572	5.1	12 217	4.9	13 124	4.3	13 607	4.4	12 056	4.0
Otros tradicionales	1 185	12.3	1 653	11.2	8 262	8.6	9 878	10.3	33 676	14.9	37 505	14.9	46 218	15.3	48 495	15.5	48 913	16.2
Con elevadas economías de escala	2 473	25.7	3 986	27.0	23 793	24.7	25 050	26.1	53 493	23.7	56 602	22.6	66 757	22.0	66 256	21.2	61 506	20.4
Duraderos	1 050	10.9	1 453	9.8	9 539	9.9	9 691	10.1	26 646	11.8	28 278	11.3	36 433	12.0	38 036	12.2	33 695	11.2
Difusores de progreso técnico	2 625	27.3	4 692	31.8	25 408	26.4	29 589	30.8	74 544	33.0	87 499	34.9	109 279	36.1	117 612	37.7	118 440	39.2
Otros bienes	150	1.6	171	1.2	571	0.6	580	0.6	6 449	2.9	3 092	1.2	4 884	1.6	4 895	1.6	5 468	1.8
Total	9 612	100.0	14 759	100.0	96 402	100.0	96 144	100.0	225 980	100.0	250 946	100.0	302 854	100.0	312 179	100.0	302 149	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 25 países (incluido México).

Cuadro 1B
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
Bienes primarios	12.3	45.6	5.6	18.9	4.2	13.3	64 110	17.7	18.0	52.5	36.6	27.9	32.9	22.7
Agrícolas	12.3	37.3	6.1	29.1	4.3	10.8	28 649	7.9	6.6	25.3	25.2	13.0	11.9	10.1
Mineros	10.0	6.8	21.9	24.4	16.1	20.9	7 350	1.6	0.3	23.3	5.4	12.3	5.9	2.6
Energéticos	12.9	64.2	0.9	7.2	0.9	13.9	28 111	8.1	11.1	3.8	6.1	2.6	15.1	9.9
Bienes industrializados	16.9	61.4	1.5	9.6	3.2	7.4	216 474	82.1	81.9	47.4	62.5	72.1	61.6	76.6
Tradicional	19.6	51.1	2.0	13.8	3.9	9.6	60 861	26.6	19.1	18.1	25.4	24.8	22.4	21.5
Alimentos, bebidas y tabaco	24.1	18.2	3.8	26.6	6.7	20.7	21 982	11.8	2.5	12.1	17.7	15.3	17.5	7.8
Otros tradicionales	17.0	69.7	1.1	6.6	2.3	3.3	38 879	14.8	16.7	6.0	7.8	9.5	4.9	13.8
Con elevadas economías de escala	27.8	35.3	3.4	13.2	6.4	13.9	48 277	30.1	10.5	23.9	19.3	32.1	25.8	17.1
Duraderos	11.9	78.3	0.3	6.1	0.3	3.2	39 538	10.5	19.1	1.6	7.3	1.2	4.8	14.0
Difusores de progreso técnico	9.8	79.5	0.4	5.1	2.0	3.2	67 798	14.9	33.2	3.8	10.5	14.0	8.5	24.0
Otros bienes	6.1	8.7	0.6	13.8	0.3	70.7	2 024	0.3	0.1	0.2	0.8	0.1	5.5	0.7
Total	15.8	57.4	2.4	11.7	3.4	9.2	282 608	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 25 países (incluido México).

Cuadro 1C
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
Bienes primarios	40.0	30.9	0.1	3.1	4.7	21.2	22 071	19.4	4.5	0.2	1.4	4.7	21.4	7.3
Agrícolas	31.8	46.4	0.1	4.1	4.2	13.4	12 035	8.4	3.7	0.1	1.0	2.3	7.4	4.0
Mineros	54.3	19.4	0.1	5.5	4.2	16.6	1 669	2.0	0.2	0.0	0.2	0.3	1.3	0.6
Energéticos	48.9	11.0	0.2	1.1	5.5	33.2	8 366	9.0	0.6	0.1	0.2	2.1	12.7	2.8
Bienes industrializados	13.2	52.1	4.4	17.0	7.1	6.2	274 610	79.7	93.9	65.4	97.7	88.9	77.6	90.9
Tradicional	18.4	54.4	1.2	12.1	9.5	4.4	60 969	24.7	21.8	5.8	15.5	26.2	12.2	20.2
Alimentos, bebidas y tabaco	40.8	35.2	0.1	13.9	5.0	5.0	12 056	10.8	2.8	0.1	3.5	2.7	2.8	4.0
Otros tradicionales	12.9	59.1	1.5	11.7	10.6	4.2	48 913	13.9	19.0	5.7	12.0	23.5	9.5	16.2
Con elevadas economías de escala	21.6	43.9	2.7	16.2	4.0	11.7	61 506	29.2	17.7	13.2	20.8	11.2	32.8	20.4
Duraderos	14.7	50.0	10.0	14.2	7.2	3.9	33 695	10.9	11.1	26.6	10.1	11.0	6.0	11.2
Difusores de progreso técnico	5.7	55.8	5.3	20.7	7.5	4.9	118 440	14.8	43.4	49.8	51.4	40.5	26.5	39.2
Otros bienes	7.3	45.2	10.1	7.5	25.9	4.1	5 468	0.9	1.6	4.4	0.9	6.4	1.0	1.8
Total	15.0	50.4	4.2	15.8	7.3	7.2	302 149	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 25 países (incluido México).

Cuadro 2A
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	5 954	60.1	7 219	52.9	34 987	46.8	39 806	42.0	45 388	33.1	52 484	35.8	57 134	35.5	49 159	33.3	49 972	34.1
Agrícolas	3 252	32.8	4 018	29.5	14 391	19.2	15 665	16.5	23 109	16.9	24 489	16.7	29 147	18.1	27 764	18.8	23 900	16.3
Mineros	671	6.8	1 082	7.9	4 316	5.8	5 150	5.4	7 184	5.2	7 038	4.8	7 767	4.8	7 420	5.0	6 941	4.7
Energéticos	2 032	20.5	2 119	15.5	16 280	21.8	18 991	20.0	15 095	11.0	20 957	14.3	20 219	12.6	13 975	9.5	19 130	13.1
Bienes industrializados	3 828	38.6	6 330	46.4	39 365	52.6	54 353	57.3	90 231	65.8	93 075	63.5	102 135	63.5	97 337	65.9	94 788	64.7
Tradicionales	1 548	15.6	2 649	19.4	15 435	20.6	21 058	22.2	34 437	25.1	37 396	25.5	39 768	24.7	36 407	24.6	34 540	23.6
Alimentos, bebidas y tabaco	1 285	13.0	2 023	14.8	9 771	13.1	11 788	12.4	18 616	13.6	21 645	14.8	22 425	13.9	20 368	13.8	19 172	13.1
Otros tradicionales	263	2.7	625	4.6	5 664	7.6	9 270	9.8	15 821	11.5	15 752	10.7	17 343	10.8	16 039	10.9	15 369	10.5
Con elevadas economías de escala	2 198	22.2	3 393	24.9	19 090	25.5	25 360	26.7	41 323	30.1	40 103	27.4	41 954	26.1	38 100	25.8	38 832	26.5
Duraderos	14	0.1	47	0.3	1 765	2.4	2 565	2.7	5 840	4.3	6 210	4.2	9 201	5.7	9 868	6.7	6 630	4.5
Difusores de progreso técnico	68	0.7	241	1.8	3 076	4.1	5 371	5.7	8 632	6.3	9 366	6.4	11 211	7.0	12 961	8.8	14 786	10.1
Otros bienes	125	1.3	93	0.7	478	0.6	706	0.7	1 474	1.1	1 007	0.7	1 494	0.9	1 205	0.8	1 704	1.2
Total	9 907	100.0	13 641	100.0	74 830	100.0	94 864	100.0	137 093	100.0	146 566	100.0	160 763	100.0	147 701	100.0	146 463	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	1 487	18.5	1 887	15.3	21 216	27.6	12 680	19.0	16 073	10.5	20 063	12.4	20 227	10.6	17 117	9.1	15 903	10.1
Agrícolas	758	9.4	909	7.4	5 093	6.6	3 341	5.0	7 611	5.0	9 648	6.0	9 847	5.2	9 239	4.9	7 397	4.7
Mineros	80	1.0	109	0.9	739	1.0	1 070	1.6	1 420	0.9	1 360	0.8	1 374	0.7	1 165	0.6	994	0.6
Energéticos	649	8.1	869	7.1	15 384	20.0	8 269	12.4	7 043	4.6	9 055	5.6	9 006	4.7	6 712	3.6	7 512	4.8
Bienes industrializados	6 420	79.7	10 257	83.4	55 146	71.8	53 352	80.1	136 079	88.6	140 789	87.1	169 844	88.9	169 239	90.4	139 497	88.9
Tradicionales	1 530	19.0	2 021	16.4	10 535	13.7	9 698	14.6	28 468	18.5	29 437	18.2	33 892	17.7	33 801	18.1	28 220	18.0
Alimentos, bebidas y tabaco	468	5.8	592	4.8	3 647	4.7	3 604	5.4	9 315	6.1	9 437	5.8	9 898	5.2	10 163	5.4	8 277	5.3
Otros tradicionales	1 062	13.2	1 430	11.6	6 887	9.0	6 094	9.2	19 153	12.5	20 000	12.4	23 995	12.6	23 638	12.6	19 943	12.7
Con elevadas economías de escala	2 076	25.8	3 436	27.9	18 843	24.5	18 689	28.1	40 663	26.5	40 909	25.3	46 577	24.4	44 758	23.9	38 497	24.5
Duraderos	809	10.0	1 115	9.1	6 875	9.0	5 093	7.6	20 709	13.5	19 105	11.8	24 683	12.9	25 046	13.4	16 233	10.3
Difusores de progreso técnico	2 005	24.9	3 684	30.0	18 894	24.6	19 872	29.8	46 238	30.1	51 338	31.8	64 692	33.9	65 634	35.1	56 548	36.0
Otros bienes	146	1.8	154	1.3	448	0.6	556	0.8	1 429	0.9	813	0.5	936	0.5	896	0.5	1 599	1.0
Total	8 052	100.0	12 299	100.0	76 811	100.0	66 587	100.0	153 581	100.0	161 665	100.0	191 007	100.0	187 252	100.0	156 999	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 24 países (excluido México).

Cuadro 2B

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
Bienes primarios	15.1	35.7	6.5	22.2	5.2	15.2	49 972	18.6	42.6	53.3	39.3	31.4	35.5	34.1
Agrícolas	14.4	27.3	7.2	34.0	5.0	12.2	23 900	8.5	15.5	28.0	28.8	14.3	13.6	16.3
Mineros	10.0	4.6	22.1	25.3	16.9	21.0	6 941	1.7	0.8	25.1	6.2	14.1	6.8	4.7
Energéticos	17.7	57.6	0.1	6.4	1.3	16.9	19 130	8.4	26.3	0.2	4.3	3.0	15.1	13.1
Bienes industrializados	34.6	25.3	3.0	17.8	6.0	13.3	94 788	81.1	57.1	46.5	59.7	68.5	59.0	64.7
Tradicional	31.1	21.3	3.4	22.6	6.4	15.2	34 540	26.5	17.5	19.0	27.7	26.7	24.5	23.6
Alimentos, bebidas y tabaco	26.1	9.8	4.0	29.4	7.5	23.2	19 172	12.4	4.5	12.5	20.0	17.3	20.7	13.1
Otros tradicionales	37.3	35.6	2.6	14.2	5.1	5.3	15 369	14.1	13.0	6.5	7.7	9.4	3.8	10.5
Con elevadas economías de escala	31.7	26.0	3.9	15.1	7.5	15.8	38 832	30.4	24.1	24.8	20.8	35.0	28.6	26.5
Duraderos	64.8	16.2	0.1	14.0	0.7	4.2	6 630	10.6	2.6	0.1	3.3	0.6	1.3	4.5
Difusores de progreso técnico	37.3	36.6	1.1	15.0	3.5	6.5	14 786	13.6	12.9	2.6	7.9	6.3	4.5	10.1
Otros bienes	6.4	7.9	0.6	15.7	0.2	69.2	1 704	0.3	0.3	0.2	0.9	0.0	5.5	1.2
Total	27.6	28.6	4.2	19.3	5.7	14.6	146 463	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 24 países (excluido México).

Cuadro 2C

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/ COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
Bienes primarios	51.6	15.3	0.2	3.6	5.5	24.4	15 903	19.6	5.5	0.4	1.6	6.4	24.8	10.1
Agrícolas	48.2	26.3	0.1	5.4	4.6	15.3	7 397	8.5	4.4	0.1	1.2	2.7	7.3	4.7
Mineros	59.0	13.2	0.1	7.7	3.8	16.3	994	1.4	0.3	0.0	0.2	0.3	1.0	0.6
Energéticos	53.9	4.7	0.2	1.2	5.6	34.4	7 512	9.7	0.8	0.2	0.3	3.4	16.5	4.8
Bienes industrializados	24.0	29.5	5.3	24.6	8.3	8.4	139 497	79.8	92.5	96.8	98.1	93.3	74.7	88.9
Tradicional	37.2	22.4	1.3	19.4	13.7	6.0	28 220	25.1	14.2	4.7	15.7	31.2	10.8	18.0
Alimentos, bebidas y tabaco	55.6	19.0	0.1	16.2	4.6	4.5	8 277	11.0	3.5	0.1	3.8	3.1	2.4	5.3
Otros tradicionales	29.6	23.8	1.7	20.8	17.5	6.6	19 943	14.1	10.6	4.6	11.9	28.1	8.4	12.7
Con elevadas economías de escala	31.5	26.8	2.6	19.9	4.4	14.8	38 497	28.9	23.3	13.5	21.9	13.7	36.3	24.5
Duraderos	27.8	20.0	16.4	21.3	11.0	3.6	16 233	10.8	7.3	35.1	9.9	14.4	3.7	10.3
Difusores de progreso técnico	11.1	37.7	5.8	31.4	7.5	6.6	56 548	15.0	47.8	43.5	50.7	34.1	23.8	36.0
Otros bienes	17.1	57.8	13.6	4.8	1.9	4.8	1 599	0.7	2.1	2.9	0.2	0.2	0.5	1.0
Total	26.7	28.4	4.8	22.3	7.9	10.0	156 999	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Comprende 24 países (excluido México).

Cuadro 3A
ARGENTINA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	826	55.3	792	44.6	3 291	41.0	3 570	28.9	6 754	32.2	8 513	35.8	8 250	31.2	8 447	32.0	7 282	31.6
Agrícolas	823	55.1	786	44.3	3 257	40.6	3 380	27.4	5 054	24.1	6 046	25.4	5 815	22.0	6 331	24.0	4 880	21.2
Mineros	4	0.2	6	0.3	35	0.4	27	0.2	29	0.1	37	0.2	114	0.4	482	1.8	550	2.4
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	163	1.3	1 671	8.0	2 430	10.2	2 321	8.8	1 633	6.2	1 852	8.0
Bienes industrializados	666	44.6	980	55.3	4 725	58.9	8 770	71.0	14 196	67.7	15 278	64.2	17 912	67.8	17 707	67.0	15 437	67.1
Tradicionales	563	37.7	739	41.7	2 866	35.7	4 099	33.2	6 392	30.5	7 367	30.9	7 777	29.4	6 809	25.8	6 422	27.9
Alimentos, bebidas y tabaco	531	35.6	644	36.3	2 071	25.8	2 908	23.5	4 030	19.2	5 170	21.7	5 377	20.3	4 737	17.9	4 569	19.8
Otros tradicionales	32	2.2	95	5.3	795	9.9	1 191	9.6	2 362	11.3	2 196	9.2	2 401	9.1	2 073	7.8	1 853	8.0
Con elevadas economías de escala	82	5.5	155	8.8	1 263	15.8	3 872	31.3	5 088	24.3	4 982	20.9	5 666	21.4	6 205	23.5	5 733	24.9
Duraderos	2	0.1	12	0.7	174	2.2	209	1.7	1 402	6.7	1 603	6.7	2 805	10.6	3 112	11.8	1 710	7.4
Difusores de progreso técnico	19	1.3	73	4.1	422	5.3	589	4.8	1 314	6.3	1 326	5.6	1 663	6.3	1 581	6.0	1 572	6.8
Otros bienes	1	0.1	1	0.1	3	0.0	12	0.1	12	0.1	19	0.1	268	1.0	259	1.0	301	1.3
Total	1 493	100.0	1 773	100.0	8 019	100.0	12 352	100.0	20 963	100.0	23 810	100.0	26 430	100.0	26 414	100.0	23 020	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	238	19.9	209	12.4	1 496	14.2	648	15.9	1 009	5.0	1 140	4.8	1 470	4.8	1 260	4.1	963	3.8
Agrícolas	122	10.2	116	6.9	417	4.0	178	4.4	529	2.6	608	2.6	885	2.9	751	2.4	588	2.3
Mineros	27	2.3	41	2.4	147	1.4	174	4.3	214	1.1	241	1.0	253	0.8	250	0.8	181	0.7
Energéticos	89	7.5	52	3.1	933	8.9	296	7.3	266	1.3	291	1.2	331	1.1	259	0.8	194	0.8
Bienes industrializados	948	79.4	1 478	87.5	9 034	85.7	3 408	83.6	19 026	94.6	22 512	94.7	28 612	94.3	29 492	95.0	24 287	95.2
Tradicionales	132	11.1	196	11.6	1 721	16.3	375	9.2	3 576	17.8	4 010	16.9	5 053	16.6	5 286	17.0	4 601	18.0
Alimentos, bebidas y tabaco	16	1.3	26	1.5	297	2.8	62	1.5	743	3.7	767	3.2	909	3.0	978	3.2	827	3.2
Otros tradicionales	117	9.8	170	10.1	1 424	13.5	313	7.7	2 833	14.1	3 244	13.7	4 143	13.7	4 308	13.9	3 774	14.8
Con elevadas economías de escala	467	39.1	687	40.7	2 507	23.8	1 499	36.8	5 327	26.5	6 177	26.0	7 083	23.3	6 967	22.5	6 063	23.8
Duraderos	122	10.2	79	4.7	1 371	13.0	339	8.3	2 746	13.6	3 714	15.6	5 297	17.5	5 686	18.3	3 595	14.1
Difusores de progreso técnico	228	19.1	516	30.6	3 436	32.6	1 195	29.3	7 377	36.7	8 610	36.2	11 179	36.8	11 553	37.2	10 029	39.3
Otros bienes	8	0.7	2	0.1	9	0.1	21	0.5	87	0.4	110	0.5	268	0.9	277	0.9	257	1.0
Total	1 194	100.0	1 689	100.0	10 539	100.0	4 077	100.0	20 122	100.0	23 762	100.0	30 349	100.0	31 030	100.0	25 508	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3B
ARGENTINA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	42.8	10.4	4.9	22.1	7.7	12.1	7 282	30.3	29.2	66.7	36.5	38.0	23.6	31.6	
Agrícolas	34.8	5.7	4.9	29.1	9.0	16.5	4 880	16.5	10.8	44.1	32.3	29.6	21.6	21.2	
Mineros	13.5	0.2	22.1	33.8	17.2	13.3	550	0.7	0.0	22.5	4.2	6.4	2.0	2.4	
Energéticos	72.4	25.8	0.0	0.0	1.6	0.2	1 852	13.0	18.4	0.0	0.0	2.0	0.1	8.0	
Bienes industrializados	46.1	11.9	1.2	18.1	5.9	16.8	15 437	69.3	70.7	33.3	63.4	62.0	69.4	67.1	
Tradicional	32.7	14.5	1.3	31.3	7.7	12.5	6 422	20.5	35.8	15.5	45.7	33.6	21.4	27.9	
Alimentos, bebidas y tabaco	28.5	8.8	1.6	39.6	5.8	15.7	4 569	12.7	15.5	13.3	41.1	18.0	19.2	19.8	
Otros tradicionales	43.2	28.4	0.6	10.9	12.5	4.4	1 853	7.8	20.3	2.2	4.6	15.6	2.2	8.0	
Con elevadas economías de escala	41.5	11.3	1.6	9.2	6.5	29.9	5 733	23.2	24.9	16.9	12.0	25.2	45.8	24.9	
Duraderos	85.3	3.1	0.1	9.9	0.4	1.3	1 710	14.2	2.0	0.2	3.8	0.5	0.6	7.4	
Difusores de progreso técnico	75.1	13.1	0.3	5.1	2.6	3.8	1 572	11.5	7.9	0.8	1.8	2.8	1.6	6.8	
Otros bienes	12.0	0.7	0.0	1.3	0.0	86.0	301	0.4	0.1	0.0	0.1	0.0	6.9	1.3	
Total	44.6	11.3	2.3	19.1	6.4	16.2	23 020	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3C
ARGENTINA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	61.6	9.6	0.1	7.2	7.4	14.1	963	7.7	1.8	0.1	1.0	2.8	6.9	3.8	
Agrícolas	64.0	12.5	0.2	10.8	5.8	6.8	588	4.8	1.5	0.1	0.9	1.3	2.0	2.3	
Mineros	82.3	4.7	0.1	2.9	2.2	7.9	181	1.9	0.2	0.0	0.1	0.2	0.7	0.7	
Energéticos	35.3	5.3	0.0	0.2	17.1	42.1	194	0.9	0.2	0.0	0.0	1.3	4.1	0.8	
Bienes industrializados	28.7	20.2	4.4	29.1	10.2	7.3	24 287	89.9	98.1	99.9	99.0	97.2	89.8	95.2	
Tradicional	39.4	11.4	1.1	24.2	17.8	6.1	4 601	23.4	10.5	4.8	15.6	32.0	14.2	18.0	
Alimentos, bebidas y tabaco	58.4	9.6	0.0	21.1	6.8	4.1	827	6.2	1.6	0.0	2.4	2.2	1.7	3.2	
Otros tradicionales	35.3	11.8	1.3	24.9	20.2	6.5	3 774	17.2	8.9	4.8	13.1	29.8	12.4	14.8	
Con elevadas economías de escala	35.6	19.8	2.5	23.6	5.1	13.4	6 063	27.8	24.1	14.4	20.0	12.0	41.1	23.8	
Duraderos	40.4	7.5	9.2	30.2	10.5	2.2	3 595	18.7	5.4	31.0	15.2	14.8	4.0	14.1	
Difusores de progreso técnico	15.5	29.0	5.3	34.4	9.8	6.0	10 029	20.0	58.2	49.7	48.3	38.4	30.6	39.3	
Otros bienes	73.3	0.4	0.0	1.3	0.1	25.0	257	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	1.0	
Total	30.4	19.6	4.2	28.0	10.0	7.7	25 508	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4A
BARBADOS: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	2	8.6	2	7.8	1	0.4	3	1.5	5	2.8	4	1.7	5	2.1	4	1.9	3	1.3
Agrícolas	2	8.3	2	7.7	1	0.4	3	1.5	4	2.6	3	1.5	4	1.9	3	1.8	2	1.1
Mineros	0	0.3	0	0.1	0	0.1	0	0.0	0	0.2	0	0.2	1	0.3	0	0.1	0	0.1
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	25	90.5	28	92.2	149	99.5	207	96.8	163	96.7	208	97.7	205	97.3	190	97.3	191	96.9
Tradicionales	25	89.5	23	75.1	111	74.3	87	40.8	106	62.8	145	67.9	133	63.4	119	60.8	109	55.3
Alimentos, bebidas y tabaco	24	87.5	20	65.3	70	46.7	55	25.9	63	37.2	97	45.8	91	43.1	73	37.1	71	35.9
Otros tradicionales	1	2.0	3	9.9	41	27.7	32	14.9	43	25.6	47	22.2	43	20.3	46	23.6	38	19.4
Con elevadas economías de escala	0	0.3	1	4.2	11	7.3	83	39.1	24	14.3	27	12.8	32	15.3	37	18.9	42	21.2
Duraderos	0	0.3	0	1.0	1	0.7	2	1.0	0	0.2	0	0.2	1	0.3	1	0.3	0	0.2
Difusores de progreso técnico	0	0.4	4	11.9	26	17.2	34	15.8	33	19.4	36	16.8	38	18.3	34	17.4	40	20.3
Otros bienes	0	0.9	0	0.0	0	0.0	4	1.7	1	0.4	1	0.6	1	0.5	2	0.8	3	1.8
Total	28	100.0	31	100.0	150	100.0	213	100.0	168	100.0	213	100.0	210	100.0	195	100.0	197	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	4	6.1	6	5.2	31	6.0	37	5.3	53	6.9	62	7.5	62	6.2	58	5.6	61	5.7
Agrícolas	3	5.0	4	3.6	25	4.8	30	4.2	46	6.0	53	6.4	53	5.4	49	4.8	47	4.4
Mineros	0	0.1	0	0.2	1	0.2	3	0.4	3	0.4	4	0.5	4	0.4	5	0.5	10	0.9
Energéticos	1	1.1	2	1.4	5	0.9	4	0.6	4	0.5	5	0.6	5	0.5	4	0.4	4	0.3
Bienes industrializados	58	84.9	108	91.8	477	92.2	645	92.3	711	92.8	764	92.2	932	93.6	961	94.1	1 004	94.1
Tradicionales	32	46.9	57	48.8	188	36.4	247	35.4	281	36.7	293	35.4	377	37.9	388	37.9	407	38.1
Alimentos, bebidas y tabaco	16	23.0	25	21.1	68	13.1	91	13.1	97	12.6	99	12.0	127	12.7	125	12.2	130	12.2
Otros tradicionales	16	23.9	33	27.8	120	23.3	156	22.3	185	24.1	194	23.4	250	25.1	263	25.7	277	25.9
Con elevadas economías de escala	13	19.0	17	14.5	144	27.8	192	27.5	170	22.2	189	22.8	202	20.3	200	19.6	179	16.8
Duraderos	5	7.0	12	9.9	34	6.6	47	6.8	79	10.3	82	9.9	116	11.6	126	12.4	136	12.8
Difusores de progreso técnico	8	12.0	22	18.6	111	21.4	159	22.8	181	23.6	200	24.1	237	23.8	247	24.2	282	26.4
Otros bienes	6	9.0	4	3.1	10	1.9	17	2.4	2	0.3	3	0.3	2	0.2	3	0.3	2	0.2
Total	68	100.0	117	100.0	517	100.0	698	100.0	766	100.0	829	100.0	995	100.0	1 022	100.0	1 067	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4B
BARBADOS: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	44.3	36.1	4.4	4.7	0.8	9.7	3	1.1	2.3	42.3	0.3	1.2	1.8	1.3	
Agrícolas	37.4	40.5	4.9	5.4	0.9	10.9	2	0.8	2.3	42.3	0.3	1.2	1.8	1.1	
Mineros	97.7	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	52.2	19.3	0.1	21.2	0.8	6.4	191	98.2	95.1	57.7	97.8	95.2	90.6	96.9	
Tradicional	51.4	10.1	0.1	33.3	0.5	4.6	109	55.1	28.4	46.6	87.9	30.9	37.1	55.3	
Alimentos, bebidas y tabaco	40.5	7.3	0.0	47.4	0.5	4.4	71	28.2	13.3	0.0	81.1	20.9	23.0	35.9	
Otros tradicionales	71.6	15.4	0.3	7.3	0.4	5.0	38	26.9	15.1	46.6	6.7	10.0	14.1	19.4	
Con elevadas economías de escala	92.0	0.9	0.0	0.7	0.0	6.5	42	37.8	0.9	0.0	0.7	1.0	20.1	21.2	
Duraderos	58.3	13.6	0.0	24.7	0.0	3.4	0	0.2	0.1	0.0	0.3	0.0	0.1	0.2	
Difusores de progreso técnico	12.9	63.8	0.1	9.4	2.6	11.2	40	5.1	65.6	11.1	9.0	63.3	33.4	20.3	
Otros bienes	19.0	28.0	0.0	22.4	1.7	28.9	3	0.7	2.5	0.0	1.9	3.6	7.5	1.8	
Total	51.5	19.7	0.1	21.0	0.8	6.8	197	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4C
BARBADOS: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	25.5	52.8	0.0	4.9	1.7	15.2	61	7.1	7.1	0.0	1.7	1.5	13.2	5.7	
Agrícolas	16.9	60.2	0.0	5.7	2.2	15.0	47	3.7	6.3	0.0	1.6	1.4	10.1	4.4	
Mineros	47.0	29.1	0.0	2.5	0.0	21.4	10	2.2	0.6	0.0	0.1	0.0	3.1	0.9	
Energéticos	77.3	21.3	0.0	1.0	0.0	0.4	4	1.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	
Bienes industrializados	20.1	41.8	8.3	16.6	7.0	6.0	1 004	92.9	92.6	100.0	97.7	98.5	86.6	94.1	
Tradicional	23.7	43.2	0.3	15.2	11.7	6.0	407	44.2	38.8	1.4	36.2	66.4	35.1	38.1	
Alimentos, bebidas y tabaco	30.7	29.8	0.0	19.2	11.8	8.5	130	18.4	8.6	0.0	14.6	21.6	15.8	12.2	
Otros tradicionales	20.3	49.5	0.4	13.3	11.6	4.9	277	25.8	30.2	1.4	21.5	44.8	19.3	25.9	
Con elevadas economías de escala	47.1	30.7	0.8	13.8	3.7	3.8	179	38.7	12.1	1.8	14.4	9.4	9.7	16.8	
Duraderos	2.1	26.1	50.9	13.2	5.9	1.7	136	1.3	7.8	82.7	10.5	11.2	3.4	12.8	
Difusores de progreso técnico	6.6	54.5	4.2	22.2	2.9	9.5	282	8.6	33.9	14.1	36.6	11.5	38.5	26.4	
Otros bienes	1.1	55.0	0.1	38.2	0.3	5.4	2	0.0	0.3	0.0	0.5	0.0	0.2	0.2	
Total	20.4	42.5	7.9	16.0	6.7	6.5	1 067	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5A
BELICE: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	2	21.9	2	13.9	9	11.1	18	17.7	41	28.9	46	29.7	51	31.8	45	30.8	58	36.2
Agrícolas	2	21.1	2	13.9	9	11.1	18	17.7	41	28.8	45	29.6	50	31.7	45	30.7	57	36.0
Mineros	0	0.8	0	0.0	0	0.0	0	0.1	0	0.1	0	0.1	0	0.1	0	0.1
Energéticos
Bienes industrializados	8	76.4	12	84.4	73	88.8	86	82.3	102	71.1	108	70.3	108	68.1	101	69.2	102	63.8
Tradicionales	8	76.3	12	84.2	73	88.5	86	82.3	101	71.0	108	70.2	108	68.0	101	69.1	101	63.7
Alimentos, bebidas y tabaco	6	58.8	10	70.0	58	69.8	68	65.0	83	57.9	87	56.4	86	53.9	78	53.2	79	49.8
Otros tradicionales	2	17.5	2	14.3	15	18.7	18	17.3	19	13.1	21	13.8	22	14.1	23	15.9	22	13.9
Con elevadas economías de escala	0	0.1	0	0.0	0	0.1	0	0.1	0	0.1	0	0.0	0	0.0
Duraderos	0	0.1	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.2
Difusores de progreso técnico	0	0.0	0	0.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Otros bienes	0	1.7	0	1.7	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0
Total	11	100.0	14	100.0	83	100.0	105	100.0	143	100.0	154	100.0	159	100.0	146	100.0	159	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	1	2.3	1	3.0	8	5.5	11	5.1	13	4.9	15	6.0	15	5.2	17	5.9	16	4.4
Agrícolas	1	2.1	1	2.5	7	4.5	9	4.4	10	3.7	12	4.6	11	4.0	13	4.6	12	3.3
Mineros	0	0.3	1	0.4	0	0.1	1	0.3	0	0.2	0	0.2	1	0.2	1	0.3
Energéticos	0	0.2	0	0.3	1	0.6	1	0.6	2	0.9	3	1.2	3	1.0	3	1.1	3	0.9
Bienes industrializados	23	92.0	30	90.0	139	93.8	199	94.3	246	95.0	238	93.3	270	94.3	273	93.6	340	92.8
Tradicionales	12	48.3	17	51.5	59	40.1	87	41.2	105	40.6	98	38.3	109	38.2	113	38.5	126	34.4
Alimentos, bebidas y tabaco	6	23.6	9	27.7	30	20.0	41	19.3	40	15.4	40	15.6	45	15.7	43	14.6	49	13.5
Otros tradicionales	6	24.7	8	23.8	30	20.1	46	21.8	65	25.2	58	22.6	64	22.5	70	23.9	77	20.9
Con elevadas economías de escala	4	17.6	6	17.1	41	27.5	56	26.4	66	25.5	69	27.2	79	27.5	76	25.9	98	26.8
Duraderos	2	8.7	2	7.0	7	5.0	15	7.0	21	8.2	20	8.0	20	6.8	21	7.2	35	9.7
Difusores de progreso técnico	4	17.4	5	14.5	31	21.2	42	19.7	53	20.7	51	19.8	62	21.8	64	21.9	80	21.9
Otros bienes	1	5.6	2	6.9	1	0.7	1	0.6	0	0.0	2	0.8	2	0.6	2	0.6	10	2.8
Total	24	100.0	33	100.0	148	100.0	211	100.0	259	100.0	256	100.0	286	100.0	292	100.0	366	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5B
BELICE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	7.0	62.5	0.1	30.3	0.0	0.0	58	34.5	46.4	67.0	26.3	56.2	0.7	36.2	
Agrícolas	6.7	62.7	0.1	30.4	0.0	0.0	57	33.0	46.4	67.0	26.3	56.2	0.8	36.0	
Mineros	93.5	6.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	7.5	40.9	0.0	48.2	0.0	3.4	102	65.5	53.6	33.0	73.7	43.8	99.2	63.8	
Tradicional	7.5	40.9	0.0	48.3	0.0	3.2	101	65.0	53.5	33.0	73.7	43.8	95.0	63.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	8.6	26.8	0.0	60.5	0.0	4.0	79	58.7	27.4	33.0	72.2	0.0	91.9	49.8	
Otros tradicionales	3.3	91.6	0.0	4.5	0.1	0.5	22	6.3	26.1	0.0	1.5	43.8	3.0	13.9	
Con elevadas economías de escala	52.9	47.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Duraderos	19.1	20.4	0.0	0.0	0.0	60.6	0	0.4	0.1	0.0	0.0	0.0	4.3	0.2	
Difusores de progreso técnico	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Otros bienes	30.2	69.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	7.3	48.7	0.1	41.7	0.0	2.2	159	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5C
BELICE: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	45.0	49.4	0.0	3.4	0.2	2.0	16	8.4	4.2	0.0	2.0	0.3	0.7	4.4	
Agrícolas	29.2	63.3	0.0	4.6	0.1	2.7	12	4.0	4.0	0.0	2.0	0.1	0.7	3.3	
Mineros	89.3	9.4	0.0	0.0	1.3	0.0	1	0.9	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	
Energéticos	89.4	10.6	0.0	0.0	0.0	0.0	3	3.4	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	
Bienes industrializados	23.1	51.0	2.4	8.0	2.6	12.8	340	90.2	91.6	100.0	95.2	98.3	99.1	92.8	
Tradicional	24.2	57.4	0.1	12.4	3.2	2.8	126	34.9	38.3	1.7	54.6	43.8	7.9	34.4	
Alimentos, bebidas y tabaco	23.6	48.6	0.0	21.3	1.3	5.2	49	13.4	12.7	0.0	37.0	7.3	5.8	13.5	
Otros tradicionales	24.5	63.1	0.2	6.6	4.3	1.2	77	21.6	25.6	1.7	17.6	36.5	2.1	20.9	
Con elevadas economías de escala	39.1	19.7	0.1	1.8	2.4	37.0	98	44.1	10.2	0.7	6.2	25.4	82.7	26.8	
Duraderos	8.0	68.7	14.2	3.1	5.0	1.1	35	3.2	12.9	60.6	3.8	19.4	0.9	9.7	
Difusores de progreso técnico	8.7	71.4	3.8	10.9	1.1	4.1	80	7.9	30.2	37.0	30.6	9.8	7.5	21.9	
Otros bienes	12.3	77.5	0.0	8.1	1.3	0.9	10	1.4	4.1	0.0	2.9	1.4	0.2	2.8	
Total	23.8	51.6	2.3	7.8	2.5	12.0	366	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6A
BOLIVIA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	26	20.1	112	49.5	637	61.5	622	67.3	509	48.5	525	48.3	554	47.7	453	37.4	416	31.7
Agrícolas	3	2.7	7	3.0	34	3.3	129	13.9	125	11.9	155	14.3	177	15.2	124	10.2	125	9.5
Mineros	22	16.9	95	42.0	381	36.7	266	28.8	243	23.2	237	21.8	279	24.0	242	20.0	227	17.3
Energéticos	1	0.5	10	4.5	223	21.5	227	24.6	141	13.4	133	12.2	98	8.5	87	7.1	65	4.9
Bienes industrializados	103	79.9	114	50.4	399	38.5	300	32.6	538	51.2	560	51.5	605	52.1	755	62.3	893	68.0
Tradicionales	3	2.1	4	1.7	104	10.0	147	15.9	308	29.3	297	27.4	401	34.6	380	31.4	371	28.2
Alimentos, bebidas y tabaco	1	0.4	1	0.5	58	5.6	65	7.0	100	9.5	151	13.9	181	15.6	186	15.4	180	13.7
Otros tradicionales	2	1.6	3	1.2	46	4.4	82	8.9	208	19.8	146	13.5	220	19.0	194	16.0	190	14.5
Con elevadas economías de escala	100	77.8	110	48.7	286	27.6	153	16.6	189	18.0	183	16.9	187	16.1	174	14.3	163	12.4
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	0.4	3	0.3	2	0.1	8	0.6	11	0.8
Difusores de progreso técnico	0	0.0	0	0.0	9	0.9	0	0.0	37	3.5	76	7.0	15	1.3	193	16.0	348	26.5
Otros bienes	0	0.0	0	0.1	0	0.0	1	0.1	3	0.3	2	0.2	2	0.2	3	0.2	3	0.3
Total	129	100.0	225	100.0	1 036	100.0	923	100.0	1 050	100.0	1 087	100.0	1 162	100.0	1 211	100.0	1 313	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	5	3.6	6	3.5	46	7.0	31	4.4	86	6.2	104	6.5	86	4.6	69	3.0
Agrícolas	4	3.3	5	3.2	45	6.9	30	4.3	60	4.3	77	4.8	68	3.7	66	2.8
Mineros	0	0.2	0	0.2	1	0.1	1	0.1	26	1.9	27	1.7	18	0.9	3	0.1
Energéticos	0	0.1	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	129	96.3	153	96.2	608	92.9	662	95.5	1 299	93.7	1 497	93.5	1 780	95.4	2 244	97.0
Tradicionales	48	35.7	50	31.3	153	23.4	143	20.7	235	17.0	277	17.3	275	14.7	361	15.6
Alimentos, bebidas y tabaco	23	17.5	27	16.9	73	11.2	49	7.0	75	5.4	93	5.8	98	5.2	122	5.3
Otros tradicionales	24	18.2	23	14.3	80	12.2	95	13.6	160	11.5	184	11.5	178	9.5	239	10.3
Con elevadas economías de escala	28	20.9	36	22.8	156	23.8	164	23.6	360	26.0	363	22.7	502	26.9	630	27.2
Duraderos	17	12.6	19	12.0	91	13.9	135	19.5	244	17.6	251	15.6	371	19.9	550	23.8
Difusores de progreso técnico	36	27.0	48	30.0	208	31.8	220	31.7	460	33.1	606	37.9	631	33.8	703	30.4
Otros bienes	0	0.1	1	0.3	1	0.1	1	0.1	1	0.1	0	0.0	0	0.0	1	0.0
Total	134	100.0	159	100.0	655	100.0	694	100.0	1 387	100.0	1 601	100.0	1 866	100.0	2 314	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6B
BOLIVIA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	29.6	9.1	1.0	24.3	1.4	34.6	416	23.3	8.2	65.1	74.0	68.3	85.6	31.7	
Agrícolas	59.3	10.1	0.9	26.1	1.0	2.7	125	14.0	2.7	16.0	23.8	14.7	2.0	9.5	
Mineros	3.6	0.8	1.5	30.2	2.0	61.9	227	1.5	0.4	49.1	50.2	53.6	83.6	17.3	
Energéticos	63.9	36.1	0.0	0.0	0.0	0.0	65	7.8	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.9	
Bienes industrializados	45.2	47.6	0.3	3.9	0.3	2.7	893	76.4	91.7	34.9	25.5	31.4	14.1	68.0	
Tradicional	59.6	31.6	0.5	4.8	0.2	3.4	371	41.7	25.2	29.6	12.9	9.8	7.4	28.2	
Alimentos, bebidas y tabaco	93.9	0.9	0.3	0.3	0.0	4.6	180	32.0	0.4	7.7	0.4	0.0	4.9	13.7	
Otros tradicionales	27.0	60.6	0.8	8.9	0.4	2.2	190	9.7	24.9	22.0	12.5	9.8	2.5	14.5	
Con elevadas economías de escala	46.4	41.5	0.2	9.1	0.8	2.0	163	14.3	14.6	4.4	10.9	16.1	2.0	12.4	
Duraderos	61.3	27.8	0.4	0.9	0.0	9.6	11	1.3	0.7	0.6	0.1	0.0	0.6	0.8	
Difusores de progreso técnico	29.0	68.2	0.0	0.7	0.1	2.0	348	19.1	51.2	0.2	1.7	5.5	4.1	26.5	
Otros bienes	51.4	16.9	0.1	17.4	0.7	13.6	3	0.3	0.1	0.0	0.4	0.3	0.3	0.3	
Total	40.3	35.3	0.5	10.4	0.6	12.8	1 313	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6C
BOLIVIA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1998
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	55.3	33.4	0.3	2.1	0.2	8.7	69	4.4	4.5	0.0	0.4	0.2	8.5	3.0	
Agrícolas	54.6	34.1	0.4	1.8	0.2	9.0	66	4.1	4.3	0.0	0.4	0.2	8.4	2.8	
Mineros	70.1	19.0	0.0	8.2	0.1	2.7	3	0.3	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	
Energéticos	67.7	11.2	0.0	20.2	0.0	0.9	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	36.9	21.9	20.6	14.7	3.0	2.9	2 244	95.6	95.5	99.9	99.6	99.8	91.5	97.0	
Tradicional	56.1	20.6	1.1	13.0	6.6	2.6	361	23.4	14.4	0.9	14.1	35.6	13.2	15.6	
Alimentos, bebidas y tabaco	66.5	18.5	1.4	9.1	2.7	1.7	122	9.4	4.4	0.4	3.4	5.0	3.0	5.3	
Otros tradicionales	50.8	21.6	1.0	14.9	8.6	3.0	239	14.0	10.0	0.5	10.7	30.7	10.2	10.3	
Con elevadas economías de escala	54.9	12.4	20.9	7.9	1.9	2.0	630	39.9	15.2	28.4	15.0	17.9	17.4	27.2	
Duraderos	15.9	5.2	56.2	18.7	3.3	0.6	550	10.1	5.6	66.8	31.1	27.1	4.8	23.8	
Difusores de progreso técnico	27.3	44.1	2.5	18.6	1.8	5.6	703	22.2	60.3	3.8	39.4	19.1	56.0	30.4	
Otros bienes	51.5	35.6	5.8	2.6	2.1	2.4	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	37.4	22.2	20.0	14.4	2.9	3.0	2 314	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7A
BRASIL: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	1 188	74.4	1 744	63.7	5 824	28.9	6 183	19.7	7 386	16.0	7 717	16.4	10 318	19.7	9 926	19.6	8 726	18.3
Agrícolas	1 046	65.5	1 473	53.8	4 021	20.0	3 387	10.8	4 451	9.6	4 666	9.9	7 121	13.6	6 282	12.4	5 560	11.7
Mineros	142	8.9	271	9.9	1 789	8.9	2 795	8.9	2 880	6.2	3 034	6.4	3 190	6.1	3 635	7.2	3 164	6.6
Energéticos	1	0.0	14	0.1	1	0.0	55	0.1	17	0.0	7	0.0	10	0.0	3	0.0
Bienes industrializados	397	24.9	970	35.4	14 035	69.7	24 831	79.1	38 139	82.6	38 808	82.3	41 352	78.8	40 176	79.2	38 113	80.0
Tradicionales	297	18.6	690	25.2	7 280	36.2	8 999	28.7	14 533	31.5	15 790	33.5	15 927	30.3	14 669	28.9	14 158	29.7
Alimentos, bebidas y tabaco	200	12.6	477	17.4	4 875	24.2	5 171	16.5	8 058	17.5	9 101	19.3	8 904	17.0	8 263	16.3	7 728	16.2
Otros tradicionales	97	6.0	213	7.8	2 405	11.9	3 827	12.2	6 475	14.0	6 689	14.2	7 023	13.4	6 406	12.6	6 430	13.5
Con elevadas economías de escala	68	4.3	174	6.4	3 226	16.0	9 685	30.8	14 144	30.7	12 929	27.4	12 805	24.4	12 221	24.1	11 764	24.7
Duraderos	8	0.5	17	0.6	1 358	6.7	2 140	6.8	3 451	7.5	3 604	7.6	5 167	9.8	5 431	10.7	3 997	8.4
Difusores de progreso técnico	23	1.5	88	3.2	2 170	10.8	4 008	12.8	6 011	13.0	6 485	13.8	7 453	14.2	7 856	15.5	8 195	17.2
Otros bienes	11	0.7	25	0.9	273	1.4	383	1.2	621	1.3	639	1.4	808	1.5	629	1.2	825	1.7
Total	1 595	100.0	2 739	100.0	20 132	100.0	31 397	100.0	46 146	100.0	47 164	100.0	52 478	100.0	50 732	100.0	47 664	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	401	36.6	599	21.0	12 643	50.7	7 461	33.2	7 724	14.4	9 784	17.2	9 843	15.1	7 777	12.8	6 927	13.4
Agrícolas	188	17.2	262	9.2	2 047	8.2	1 174	5.2	2 935	5.5	4 159	7.3	4 264	6.6	3 840	6.3	2 876	5.6
Mineros	24	2.2	28	1.0	361	1.4	541	2.4	655	1.2	600	1.1	665	1.0	488	0.8	521	1.0
Energéticos	189	17.2	309	10.9	10 236	41.0	5 746	25.6	4 134	7.7	5 024	8.9	4 914	7.6	3 450	5.7	3 530	6.8
Bienes industrializados	691	63.0	2 226	78.3	12 304	49.3	14 995	66.8	45 994	85.6	46 676	82.3	55 222	84.9	53 011	87.2	44 815	86.6
Tradicionales	67	6.1	208	7.3	1 024	4.1	2 524	11.2	8 492	15.8	8 095	14.3	8 376	12.9	7 604	12.5	5 352	10.3
Alimentos, bebidas y tabaco	23	2.1	59	2.1	468	1.9	1 251	5.6	3 516	6.5	2 892	5.1	2 554	3.9	2 525	4.2	1 614	3.1
Otros tradicionales	44	4.0	149	5.2	556	2.2	1 273	5.7	4 976	9.3	5 203	9.2	5 822	8.9	5 079	8.4	3 739	7.2
Con elevadas economías de escala	348	31.7	891	31.3	5 800	23.2	4 888	21.8	13 886	25.8	13 862	24.4	15 679	24.1	15 142	24.9	13 538	26.2
Duraderos	37	3.4	169	6.0	495	2.0	825	3.7	6 904	12.8	5 263	9.3	6 654	10.2	6 550	10.8	4 249	8.2
Difusores de progreso técnico	239	21.8	958	33.7	4 984	20.0	6 758	30.1	16 712	31.1	19 456	34.3	24 513	37.7	23 714	39.0	21 676	41.9
Otros bienes	5	0.4	19	0.7	2	0.0	2	0.0	18	0.0	272	0.5	9	0.0	5	0.0	5	0.0
Total	1 096	100.0	2 845	100.0	24 949	100.0	22 458	100.0	53 736	100.0	56 732	100.0	65 074	100.0	60 793	100.0	51 747	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7B
BRASIL: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	6.2	12.4	9.2	45.4	9.0	17.9	8 726	4.9	10.3	36.5	33.2	24.4	18.0	18.3	
Agrícolas	5.7	15.7	6.1	53.2	5.1	14.2	5 560	2.9	8.2	15.5	24.8	8.9	9.1	11.7	
Mineros	7.0	6.7	14.6	31.7	15.7	24.3	3 164	2.0	2.0	21.0	8.4	15.6	8.9	6.6	
Energéticos	99.9	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	27.8	24.8	3.6	20.8	6.3	16.7	38 113	95.0	89.4	63.4	66.4	75.5	73.6	80.0	
Tradicionales	18.7	19.2	3.6	27.6	6.9	23.9	14 158	23.8	25.7	23.4	32.8	30.7	39.2	29.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	9.4	7.1	4.9	31.7	8.6	38.3	7 728	6.5	5.2	17.2	20.6	20.7	34.3	16.2	
Otros tradicionales	30.0	33.6	2.1	22.7	4.9	6.6	6 430	17.3	20.5	6.2	12.2	9.9	4.9	13.5	
Con elevadas economías de escala	25.3	24.4	7.0	16.1	9.9	17.3	11 764	26.7	27.2	37.6	15.9	36.4	23.5	24.7	
Duraderos	55.4	19.7	0.1	18.3	0.9	5.6	3 997	19.8	7.5	0.3	6.1	1.1	2.6	8.4	
Difusores de progreso técnico	33.5	37.5	0.6	16.8	2.8	8.8	8 195	24.6	29.1	2.1	11.6	7.3	8.3	17.2	
Otros bienes	2.1	3.8	0.5	5.4	0.3	87.8	825	0.2	0.3	0.2	0.4	0.1	8.4	1.7	
Total	23.4	22.1	4.6	25.0	6.7	18.1	47 664	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 7C
BRASIL: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	47.2	6.5	0.4	3.7	6.2	36.0	6 927	32.5	3.6	0.9	1.7	10.1	34.4	13.4	
Agrícolas	66.6	5.5	0.2	5.4	5.5	16.8	2 876	19.0	1.3	0.2	1.0	3.7	6.7	5.6	
Mineros	61.8	6.6	0.1	6.1	3.7	21.6	521	3.2	0.3	0.0	0.2	0.5	1.6	1.0	
Energéticos	29.2	7.3	0.5	2.0	7.1	53.8	3 530	10.3	2.1	0.7	0.5	5.9	26.2	6.8	
Bienes industrializados	15.1	26.7	6.0	33.0	8.5	10.6	44 815	67.5	96.4	99.1	98.3	89.9	65.6	86.6	
Tradicionales	31.1	16.9	3.2	27.9	14.7	6.2	5 352	16.6	7.3	6.4	9.9	18.5	4.5	10.3	
Alimentos, bebidas y tabaco	63.5	6.9	0.1	19.8	3.6	6.1	1 614	10.2	0.9	0.1	2.1	1.4	1.4	3.1	
Otros tradicionales	17.2	21.2	4.6	31.4	19.4	6.2	3 739	6.4	6.4	6.3	7.8	17.1	3.2	7.2	
Con elevadas economías de escala	19.7	26.1	2.9	25.1	4.5	21.8	13 538	26.5	28.5	14.7	22.5	14.2	40.6	26.2	
Duraderos	33.8	10.8	8.7	36.5	8.3	2.0	4 249	14.3	3.7	13.6	10.3	8.3	1.2	8.2	
Difusores de progreso técnico	4.7	32.6	8.0	38.6	9.6	6.4	21 676	10.1	56.9	64.4	55.6	48.8	19.3	41.9	
Otros bienes	1.5	4.7	0.0	74.6	4.9	14.2	5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	19.4	24.0	5.2	29.1	8.2	14.0	51 747	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8A
CHILE: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	173	25.2	163	13.2	912	19.9	2 284	27.5	4 852	31.2	4 805	32.1	5 029	30.9	4 464	30.6	4 948	31.7
Agrícolas	29	4.2	39	3.2	393	8.6	1 365	16.5	2 283	14.7	2 447	16.3	2 497	15.3	2 609	17.9	2 776	17.8
Mineros	145	21.0	124	10.0	513	11.2	919	11.1	2 557	16.5	2 355	15.7	2 525	15.5	1 852	12.7	2 168	13.9
Energéticos	0	0.0	0	0.0	6	0.1	0	0.0	12	0.1	3	0.0	7	0.0	4	0.0	4	0.0
Bienes industrializados	513	74.6	1 069	86.6	3 644	79.5	5 893	71.1	10 463	67.4	9 889	66.0	10 969	67.3	9 820	67.4	10 128	64.8
Tradicional	21	3.1	44	3.5	606	13.2	1 343	16.2	3 010	19.4	3 217	21.5	3 310	20.3	3 003	20.6	3 090	19.8
Alimentos, bebidas y tabaco	18	2.6	28	2.2	415	9.1	803	9.7	1 810	11.7	1 984	13.2	1 947	11.9	1 784	12.2	1 768	11.3
Otros tradicionales	4	0.5	16	1.3	191	4.2	539	6.5	1 200	7.7	1 232	8.2	1 363	8.4	1 218	8.4	1 322	8.5
Con elevadas economías de escala	487	70.9	1 014	82.2	2 947	64.3	4 437	53.5	7 100	45.7	6 223	41.5	7 149	43.9	6 234	42.8	6 451	41.3
Duraderos	1	0.2	8	0.6	65	1.4	39	0.5	169	1.1	200	1.3	232	1.4	288	2.0	260	1.7
Difusores de progreso técnico	3	0.4	3	0.2	25	0.6	75	0.9	184	1.2	250	1.7	278	1.7	296	2.0	327	2.1
Otros bienes	1	0.2	1	0.1	28	0.6	115	1.4	215	1.4	285	1.9	298	1.8	283	1.9	543	3.5
Total	688	100.0	1 234	100.0	4 584	100.0	8 292	100.0	15 530	100.0	14 979	100.0	16 296	100.0	14 566	100.0	15 619	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	122	20.2	160	17.2	1 321	25.8	1 144	16.3	1 799	12.1	2 127	12.7	2 013	11.1	1 752	10.3	2 097	15.1
Agrícolas	95	15.7	114	12.2	388	7.6	157	2.2	484	3.2	568	3.4	469	2.6	456	2.7	475	3.4
Mineros	6	0.9	7	0.8	39	0.8	28	0.4	198	1.3	89	0.5	99	0.5	85	0.5	49	0.4
Energéticos	21	3.6	39	4.2	895	17.5	958	13.6	1 117	7.5	1 470	8.7	1 445	8.0	1 211	7.1	1 573	11.3
Bienes industrializados	474	78.5	769	82.7	3 621	70.7	5 789	82.4	12 915	86.7	14 474	86.1	15 866	87.6	15 185	88.9	11 680	84.1
Tradicional	118	19.6	135	14.5	1 026	20.0	967	13.8	2 800	18.8	3 265	19.4	3 615	20.0	3 614	21.2	3 042	21.9
Alimentos, bebidas y tabaco	56	9.3	40	4.3	391	7.6	173	2.5	524	3.5	651	3.9	764	4.2	758	4.4	719	5.2
Otros tradicionales	62	10.2	95	10.3	634	12.4	793	11.3	2 276	15.3	2 614	15.6	2 852	15.7	2 856	16.7	2 324	16.7
Con elevadas economías de escala	127	20.9	203	21.8	746	14.6	1 508	21.5	3 251	21.8	3 407	20.3	3 628	20.0	3 451	20.2	2 806	20.2
Duraderos	56	9.2	117	12.6	838	16.4	841	12.0	2 420	16.2	2 765	16.4	2 894	16.0	2 432	14.2	1 446	10.4
Difusores de progreso técnico	174	28.8	314	33.8	1 011	19.7	2 473	35.2	4 443	29.8	5 037	30.0	5 729	31.6	5 689	33.3	4 386	31.6
Otros bienes	8	1.3	1	0.2	181	3.5	89	1.3	189	1.3	208	1.2	232	1.3	145	0.9	114	0.8
Total	604	100.0	930	100.0	5 123	100.0	7 022	100.0	14 903	100.0	16 810	100.0	18 111	100.0	17 082	100.0	13 891	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8B

CHILE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	13.5	19.5	31.2	17.8	11.8	6.3	4 948	19.7	34.3	67.6	21.5	29.1	29.8	31.7	
Agrícolas	14.9	32.2	24.7	18.8	6.0	3.4	2 776	12.2	31.8	30.1	12.7	8.3	9.1	17.8	
Mineros	11.5	3.2	39.4	16.6	19.2	10.0	2 168	7.4	2.5	37.5	8.8	20.8	20.7	13.9	
Energéticos	99.0	0.1	0.0	0.0	0.0	1.0	4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	26.4	17.4	7.2	29.6	14.0	5.4	10 128	79.0	62.6	32.1	73.2	70.9	52.2	64.8	
Tradicional	31.5	23.8	13.7	15.6	7.3	8.0	3 090	28.8	26.2	18.6	11.8	11.2	23.7	19.8	
Alimentos, bebidas y tabaco	29.0	14.5	12.8	23.0	10.3	10.4	1 768	15.1	9.1	9.9	9.9	9.1	17.5	11.3	
Otros tradicionales	34.9	36.3	15.0	5.7	3.2	4.9	1 322	13.6	17.0	8.7	1.8	2.1	6.1	8.5	
Con elevadas economías de escala	19.2	14.8	4.8	38.7	18.4	4.1	6 451	36.5	33.9	13.5	61.0	59.4	25.4	41.3	
Duraderos	84.1	5.2	0.0	1.5	0.7	8.5	260	6.5	0.5	0.0	0.1	0.1	2.1	1.7	
Difusores de progreso técnico	74.7	17.3	0.1	4.0	1.0	2.9	327	7.2	2.0	0.0	0.3	0.2	0.9	2.1	
Otros bienes	8.4	15.9	1.1	39.7	0.2	34.7	543	1.4	3.1	0.3	5.3	0.0	18.0	3.5	
Total	21.7	18.0	14.6	26.2	12.8	6.7	15 619	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 8C

CHILE: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	68.2	6.8	0.0	1.5	6.6	16.9	2 097	31.8	4.8	0.1	1.1	8.4	27.4	15.1	
Agrícolas	50.6	25.3	0.1	6.1	3.4	14.4	475	5.3	4.0	0.1	1.0	1.0	5.3	3.4	
Mineros	55.6	30.0	0.0	4.7	3.2	6.6	49	0.6	0.5	0.0	0.1	0.1	0.2	0.4	
Energéticos	73.9	0.5	0.0	0.0	7.7	17.9	1 573	25.8	0.3	0.0	0.0	7.3	21.9	11.3	
Bienes industrializados	26.2	24.3	4.8	23.7	13.0	8.0	11 680	68.0	95.0	88.7	98.1	91.6	72.4	84.1	
Tradicional	36.0	13.8	0.9	18.7	23.3	7.2	3 042	24.4	14.1	4.3	20.1	42.8	17.0	21.9	
Alimentos, bebidas y tabaco	73.4	8.2	0.1	10.5	4.4	3.4	719	11.7	2.0	0.2	2.7	1.9	1.9	5.2	
Otros tradicionales	24.5	15.6	1.1	21.2	29.2	8.4	2 324	12.6	12.1	4.2	17.5	40.9	15.1	16.7	
Con elevadas economías de escala	39.2	19.6	3.1	21.6	6.2	10.3	2 806	24.5	18.4	13.9	21.4	10.5	22.4	20.2	
Duraderos	27.1	13.3	17.8	15.1	23.5	3.1	1 446	8.7	6.5	40.8	7.7	20.5	3.5	10.4	
Difusores de progreso técnico	10.7	38.1	4.3	31.5	6.7	8.7	4 386	10.5	56.0	29.7	48.8	17.8	29.6	31.6	
Otros bienes	8.3	7.2	62.5	19.7	0.9	1.4	114	0.2	0.3	11.2	0.8	0.1	0.1	0.8	
Total	32.4	21.5	4.5	20.4	11.9	9.3	13 891	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9A
COLOMBIA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	477	88.5	615	84.5	2 743	69.5	4 286	63.4	5 560	55.5	6 174	59.1	6 813	59.4	6 245	57.8	6 883	59.6
Agrícolas	389	72.1	556	76.4	2 725	69.1	2 200	32.5	3 062	30.5	2 814	26.9	3 571	31.1	3 230	29.9	2 694	23.3
Mineros	0	0.0	1	0.1	7	0.2	2	0.0	8	0.1	12	0.1	11	0.1	11	0.1	6	0.0
Energéticos	88	16.4	59	8.1	11	0.3	2 084	30.8	2 490	24.8	3 348	32.1	3 231	28.2	3 005	27.8	4 183	36.2
Bienes industrializados	61	11.3	112	15.4	1 173	29.7	2 433	36.0	4 464	44.5	4 267	40.9	4 659	40.6	4 553	42.2	4 670	40.4
Tradicional	34	6.3	67	9.2	817	20.7	1 418	21.0	2 574	25.7	2 099	20.1	2 202	19.2	2 271	21.0	2 095	18.1
Alimentos, bebidas y tabaco	13	2.5	28	3.9	291	7.4	302	4.5	598	6.0	573	5.5	684	6.0	766	7.1	635	5.5
Otros tradicionales	20	3.8	38	5.3	526	13.3	1 116	16.5	1 976	19.7	1 525	14.6	1 518	13.2	1 506	13.9	1 461	12.6
Con elevadas economías de escala	23	4.3	36	4.9	241	6.1	905	13.4	1 472	14.7	1 687	16.2	1 758	15.3	1 569	14.5	2 005	17.4
Duraderos	0	0.0	1	0.1	26	0.7	15	0.2	131	1.3	159	1.5	273	2.4	223	2.1	135	1.2
Difusores de progreso técnico	4	0.7	8	1.2	89	2.2	96	1.4	287	2.9	322	3.1	426	3.7	489	4.5	434	3.8
Otros bienes	1	0.2	0	0.1	30	0.8	46	0.7	3	0.0	3	0.0	2	0.0	3	0.0	2	0.0
Total	539	100.0	728	100.0	3 945	100.0	6 765	100.0	10 027	100.0	10 443	100.0	11 474	100.0	10 802	100.0	11 555	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	47	10.4	57	6.8	517	11.1	349	6.2	909	6.6	1 161	8.7	1 108	7.2	1 075	7.3	829	7.8
Agrícolas	44	9.6	50	6.0	325	7.0	302	5.4	843	6.1	1 079	8.1	1 032	6.7	1 003	6.9	761	7.1
Mineros	4	0.8	7	0.8	42	0.9	44	0.8	61	0.4	75	0.6	74	0.5	67	0.5	46	0.4
Energéticos	0	0.0	0	0.0	149	3.2	2	0.0	4	0.0	7	0.1	2	0.0	5	0.0	23	0.2
Bienes industrializados	396	87.3	781	92.7	4 109	88.1	5 184	92.8	12 298	88.7	12 186	91.2	13 965	90.8	13 296	90.9	9 707	91.1
Tradicional	36	7.9	89	10.6	504	10.8	433	7.7	1 978	14.3	2 109	15.8	2 455	16.0	2 340	16.0	1 886	17.7
Alimentos, bebidas y tabaco	13	2.9	32	3.8	213	4.6	145	2.6	552	4.0	681	5.1	763	5.0	747	5.1	637	6.0
Otros tradicionales	23	5.1	57	6.7	291	6.2	287	5.1	1 425	10.3	1 428	10.7	1 692	11.0	1 593	10.9	1 249	11.7
Con elevadas economías de escala	137	30.2	263	31.1	1 720	36.9	2 366	42.3	4 380	31.6	4 130	30.9	4 493	29.2	4 184	28.6	3 272	30.7
Duraderos	46	10.1	117	13.9	559	12.0	442	7.9	1 337	9.6	1 246	9.3	1 570	10.2	1 293	8.8	691	6.5
Difusores de progreso técnico	177	39.1	312	37.1	1 327	28.5	1 943	34.8	4 605	33.2	4 701	35.2	5 447	35.4	5 480	37.4	3 859	36.2
Otros bienes	10	2.3	5	0.6	36	0.8	56	1.0	656	4.7	8	0.1	306	2.0	263	1.8	122	1.1
Total	454	100.0	843	100.0	4 663	100.0	5 589	100.0	13 863	100.0	13 355	100.0	15 379	100.0	14 634	100.0	10 659	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9B
COLOMBIA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	5.9	62.6	2.9	18.9	0.7	9.1	6 883	14.2	74.3	80.5	77.9	34.6	72.6	59.6	
Agrícolas	3.0	43.2	6.8	28.3	1.7	17.0	2 694	2.9	20.1	74.6	45.6	34.6	53.2	23.3	
Mineros	57.7	1.0	33.3	1.8	0.0	6.1	6	0.1	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	
Energéticos	7.6	75.2	0.3	12.9	0.0	4.0	4 183	11.2	54.2	5.2	32.3	0.0	19.4	36.2	
Bienes industrializados	52.2	32.0	1.0	7.9	1.8	5.0	4 670	85.8	25.7	19.5	22.1	65.4	27.4	40.4	
Tradicional	51.4	28.7	2.2	9.8	1.0	6.8	2 095	37.9	10.4	18.9	12.3	16.3	16.6	18.1	
Alimentos, bebidas y tabaco	52.6	13.8	2.8	18.8	0.7	11.3	635	11.7	1.5	7.2	7.2	3.5	8.3	5.5	
Otros tradicionales	50.9	35.2	2.0	5.9	1.1	4.9	1 461	26.2	8.8	11.7	5.2	12.8	8.3	12.6	
Con elevadas economías de escala	42.7	42.7	0.1	7.8	3.1	3.6	2 005	30.1	14.8	0.5	9.4	47.8	8.4	17.4	
Duraderos	91.4	5.9	0.1	0.8	0.1	1.7	135	4.4	0.1	0.0	0.1	0.1	0.3	1.2	
Difusores de progreso técnico	87.7	6.4	0.0	1.3	0.4	4.3	434	13.4	0.5	0.0	0.3	1.2	2.1	3.8	
Otros bienes	49.8	34.4	0.0	11.8	0.0	4.0	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	24.6	50.2	2.1	14.5	1.1	7.5	11 555	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 9C
COLOMBIA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	30.3	43.3	0.0	4.4	5.5	16.4	829	9.1	9.0	0.0	2.0	6.8	16.3	7.8	
Agrícolas	28.2	45.7	0.0	3.8	5.4	16.7	761	7.7	8.7	0.0	1.6	6.1	15.2	7.1	
Mineros	32.9	23.8	0.1	15.1	10.3	17.9	46	0.6	0.3	0.0	0.4	0.7	1.0	0.4	
Energéticos	95.7	0.9	0.0	0.3	0.0	3.1	23	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	
Bienes industrializados	25.9	37.3	4.6	18.5	6.5	7.2	9 707	90.6	91.0	84.0	96.6	92.9	83.6	91.1	
Tradicional	41.2	27.1	1.0	13.2	10.8	6.7	1 886	28.0	12.8	3.7	13.4	30.1	15.0	17.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	68.5	20.4	0.0	6.5	0.3	4.3	637	15.7	3.3	0.0	2.2	0.3	3.2	6.0	
Otros tradicionales	27.2	30.5	1.6	16.6	16.2	7.9	1 249	12.2	9.6	3.7	11.2	29.8	11.8	11.7	
Con elevadas economías de escala	34.4	33.4	3.2	16.7	3.5	8.8	3 272	40.6	27.5	20.0	29.4	16.7	34.4	30.7	
Duraderos	21.3	32.3	14.7	10.1	18.8	2.7	691	5.3	5.6	19.2	3.7	19.2	2.2	6.5	
Difusores de progreso técnico	12.1	46.5	5.6	24.1	4.7	7.0	3 859	16.8	45.1	41.0	50.1	27.0	32.1	36.2	
Otros bienes	6.6	0.6	68.8	21.4	1.8	0.8	122	0.3	0.0	16.0	1.4	0.3	0.1	1.1	
Total	26.0	37.4	4.9	17.4	6.4	7.9	10 659	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10A
COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	83	73.9	147	63.5	497	48.2	781	53.6	1 531	56.7	1 630	58.6	1 757	45.2	1 884	35.2	1 519	24.2
Agrícolas	83	73.9	147	63.5	496	48.1	780	53.6	1 527	56.5	1 625	58.5	1 752	45.1	1 879	35.1	1 515	24.1
Mineros	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	4	0.1	5	0.2	5	0.1	4	0.1	3	0.0
Energéticos	0	0.0	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	26	23.2	81	34.9	472	45.8	549	37.7	1 041	38.5	1 135	40.8	2 116	54.4	3 465	64.8	4 757	75.8
Tradicionales	19	17.2	59	25.4	322	31.2	337	23.2	649	24.0	691	24.9	1 219	31.4	1 539	28.8	1 273	20.3
Alimentos, bebidas y tabaco	11	9.8	38	16.2	173	16.8	146	10.0	311	11.5	378	13.6	389	10.0	423	7.9	428	6.8
Otros tradicionales	8	7.4	21	9.2	149	14.4	192	13.2	338	12.5	313	11.2	830	21.4	1 115	20.8	845	13.5
Con elevadas economías de escala	5	4.3	11	4.8	72	6.9	125	8.6	239	8.8	266	9.6	303	7.8	331	6.2	345	5.5
Duraderos	1	0.7	2	1.0	14	1.4	3	0.2	13	0.5	24	0.9	88	2.3	85	1.6	101	1.6
Difusores de progreso técnico	1	1.0	9	3.7	65	6.3	83	5.7	140	5.2	154	5.5	505	13.0	1 511	28.2	3 037	48.4
Otros bienes	3	2.8	4	1.6	62	6.0	127	8.7	130	4.8	15	0.5	15	0.4	1	0.0	1	0.0
Total	112	100.0	231	100.0	1 032	100.0	1 456	100.0	2 702	100.0	2 780	100.0	3 887	100.0	5 350	100.0	6 277	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	4	2.4	29	9.0	213	13.4	199	8.8	328	10.3	470	13.2	412	9.2	367	5.9	300	5.0
Agrícolas	3	1.8	20	6.4	77	4.8	120	5.3	223	7.0	346	9.8	302	6.7	334	5.4	262	4.4
Mineros	1	0.5	3	0.8	8	0.5	7	0.3	9	0.3	8	0.2	12	0.3	17	0.3	21	0.3
Energéticos	0	0.1	6	1.8	128	8.0	72	3.2	97	3.0	115	3.2	99	2.2	16	0.3	17	0.3
Bienes industrializados	170	95.6	283	89.4	1 300	81.5	1 768	77.6	2 854	89.6	2 971	83.8	4 069	90.8	5 836	94.1	4 705	78.8
Tradicionales	53	29.8	87	27.5	323	20.2	391	17.2	672	21.1	704	19.8	1 118	24.9	1 613	26.0	1 100	18.4
Alimentos, bebidas y tabaco	13	7.5	13	4.2	70	4.4	71	3.1	121	3.8	132	3.7	154	3.4	176	2.8	193	3.2
Otros tradicionales	40	22.3	74	23.3	253	15.9	320	14.1	551	17.3	572	16.1	965	21.5	1 436	23.2	907	15.2
Con elevadas economías de escala	57	32.1	91	28.7	519	32.5	745	32.7	1 129	35.4	1 133	31.9	1 297	28.9	1 407	22.7	1 420	23.8
Duraderos	15	8.7	31	9.8	119	7.5	160	7.0	305	9.6	373	10.5	510	11.4	709	11.4	498	8.3
Difusores de progreso técnico	45	25.1	74	23.4	339	21.2	471	20.7	748	23.5	762	21.5	1 143	25.5	2 107	34.0	1 688	28.3
Otros bienes	3	1.9	5	1.6	83	5.2	310	13.6	2	0.1	105	3.0	1	0.0	1	0.0	964	16.1
Total	178	100.0	317	100.0	1 596	100.0	2 278	100.0	3 185	100.0	3 546	100.0	4 483	100.0	6 204	100.0	5 969	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10B
COSTA RICA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	1.9	50.6	1.1	36.5	1.0	8.9	1 519	2.8	23.6	13.0	41.3	6.0	48.2	24.2	
Agrícolas	1.8	50.6	1.1	36.6	1.0	8.8	1 515	2.7	23.6	13.0	41.3	6.0	47.7	24.1	
Mineros	34.0	8.3	0.0	8.6	0.0	49.1	3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	20.5	52.3	2.3	16.5	5.2	3.0	4 757	97.2	76.4	87.0	58.6	94.0	51.7	75.8	
Tradicional	36.9	53.4	0.4	6.0	0.9	2.6	1 273	46.7	20.9	3.5	5.7	4.2	11.7	20.3	
Alimentos, bebidas y tabaco	54.9	25.8	0.7	13.5	0.1	4.9	428	23.4	3.4	2.5	4.3	0.2	7.5	6.8	
Otros tradicionales	27.7	67.3	0.2	2.2	1.2	1.4	845	23.3	17.5	1.0	1.4	3.9	4.2	13.5	
Con elevadas economías de escala	67.3	27.1	0.0	3.8	0.3	1.5	345	23.2	2.9	0.0	1.0	0.4	1.9	5.5	
Duraderos	33.9	62.1	0.0	0.6	0.0	3.3	101	3.4	1.9	0.0	0.0	0.0	1.2	1.6	
Difusores de progreso técnico	7.9	54.4	3.5	23.0	7.8	3.4	3 037	23.8	50.8	83.5	51.9	89.5	37.0	48.4	
Otros bienes	26.7	46.3	0.0	19.8	0.3	6.9	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	16.0	51.9	2.0	21.4	4.2	4.5	6 277	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10C
COSTA RICA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	35.6	54.4	0.1	2.6	0.7	6.6	300	8.1	5.0	0.1	1.5	1.0	5.9	5.0	
Agrícolas	31.1	58.1	0.1	2.6	0.8	7.3	262	6.1	4.7	0.1	1.3	0.9	5.8	4.4	
Mineros	61.5	30.3	0.0	4.8	0.8	2.5	21	1.0	0.2	0.0	0.2	0.1	0.2	0.3	
Energéticos	72.9	26.7	0.0	0.2	0.0	0.2	17	1.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	
Bienes industrializados	25.5	47.1	6.0	10.6	4.2	6.5	4 705	90.5	68.0	94.1	95.8	87.3	92.3	78.8	
Tradicional	33.1	44.3	0.6	10.2	8.8	2.9	1 100	27.5	14.9	2.4	21.4	43.2	9.6	18.4	
Alimentos, bebidas y tabaco	52.3	30.1	0.1	13.3	0.9	3.4	193	7.6	1.8	0.0	4.9	0.7	2.0	3.2	
Otros tradicionales	29.1	47.3	0.8	9.5	10.5	2.8	907	19.9	13.1	2.3	16.5	42.5	7.6	15.2	
Con elevadas economías de escala	39.6	39.2	1.3	9.5	1.5	8.8	1 420	42.4	17.1	6.4	25.8	9.3	37.6	23.8	
Duraderos	15.8	26.1	31.0	6.1	5.3	15.7	498	5.9	4.0	51.4	5.8	11.8	23.5	8.3	
Difusores de progreso técnico	11.5	61.8	6.0	13.2	3.1	4.3	1 688	14.7	32.0	34.0	42.7	23.0	21.7	28.3	
Otros bienes	2.1	91.3	1.8	1.5	2.7	0.6	964	1.5	27.0	5.8	2.7	11.7	1.7	16.1	
Total	22.2	54.6	5.0	8.8	3.8	5.6	5 969	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11A
DOMINICA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	5	76.3	4	39.9	34	65.1	22	50.4	24	48.5	25	49.0	23	43.7
Agrícolas	5	76.3	4	39.9	34	65.0	21	49.0	23	46.8	24	47.2	21	40.9
Mineros	0	0.1	1	1.3	1	1.7	1	1.8	1	2.8
Energéticos	0	0.0
Bienes industrializados	1	18.7	6	60.1	18	34.9	22	49.6	26	51.5	26	51.0	29	56.3
Tradicionales	1	13.3	1	7.9	6	11.1	3	6.4	3	5.9	3	6.1	3	5.6
Alimentos, bebidas y tabaco	0	5.6	1	5.7	2	3.1	1	2.8	1	2.1	2	3.0	2	3.1
Otros tradicionales	0	7.7	0	2.2	4	8.0	2	3.6	2	3.8	2	3.1	1	2.5
Con elevadas economías de escala	0	3.0	5	52.1	13	23.7	18	41.6	22	44.4	21	41.8	19	37.0
Duraderos	0	1.5	0	0.0	0	0.0	0	0.1	0	0.0
Difusores de progreso técnico	0	0.9	0	0.0	0	0.1	1	1.6	1	1.2	2	3.0	7	13.7
Otros bienes	0	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	6	100.0	9	100.0	53	100.0	44	100.0	50	100.0	51	100.0	52	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	1	6.2	2	3.3	4	3.2	5	4.0	4	3.5	6	4.1	5	3.9
Agrícolas	1	4.2	1	2.4	2	2.1	4	3.1	3	2.5	4	3.3	4	3.0
Mineros	0	1.6	0	0.4	1	0.4	0	0.2	0	0.2	0	0.1	0	0.2
Energéticos	0	0.4	0	0.5	1	0.7	1	0.6	1	0.8	1	0.7	1	0.7
Bienes industrializados	14	86.8	46	96.7	109	92.1	113	96.0	125	96.5	128	95.8	128	96.1
Tradicionales	8	50.9	23	47.6	51	43.5	54	45.6	63	48.2	60	45.3	58	43.7
Alimentos, bebidas y tabaco	4	23.4	12	24.9	25	21.1	27	23.1	32	25.0	30	22.7	27	20.2
Otros tradicionales	4	27.5	11	22.7	26	22.4	26	22.6	30	23.2	30	22.7	31	23.5
Con elevadas economías de escala	2	14.3	12	25.7	27	22.9	28	23.7	31	24.0	33	24.6	31	23.1
Duraderos	2	10.6	5	11.1	11	9.6	8	7.1	10	7.7	12	8.7	15	11.4
Difusores de progreso técnico	2	11.0	6	12.4	19	16.1	23	19.6	22	16.6	23	17.1	24	17.9
Otros bienes	1	6.9	0	0.0	6	4.7	0	0.0	0	0.0	0	0.1	0	0.0
Total	16	100.0	48	100.0	118	100.0	117	100.0	130	100.0	133	100.0	133	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11B
DOMINICA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	18.2	2.0	0.0	75.3	0.0	4.5	23	13.9	18.2	0.0	92.3	0.0	85.7	43.7	
Agrícolas	18.7	1.6	0.0	75.5	0.0	4.2	21	13.3	13.9	0.0	86.6	0.0	74.1	40.9	
Mineros	11.9	7.3	0.0	71.4	0.0	9.5	1	0.6	4.3	0.0	5.7	0.0	11.6	2.8	
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	87.6	6.9	0.0	4.9	0.0	0.6	29	86.1	81.7	0.0	7.7	0.0	14.3	56.3	
Tradicional	33.5	21.9	0.0	41.3	0.0	3.3	3	3.3	25.6	0.0	6.5	0.0	7.9	5.6	
Alimentos, bebidas y tabaco	22.3	5.1	0.0	67.6	0.0	5.0	2	1.2	3.3	0.0	5.9	0.0	6.8	3.1	
Otros tradicionales	47.5	43.0	0.0	8.5	0.0	1.1	1	2.1	22.3	0.0	0.6	0.0	1.1	2.5	
Con elevadas economías de escala	91.6	7.0	0.0	1.0	0.0	0.4	19	59.2	54.5	0.0	1.1	0.0	5.7	37.0	
Duraderos	14.9	41.8	0.0	24.6	0.0	18.7	0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	
Difusores de progreso técnico	99.0	0.5	0.0	0.4	0.0	0.1	7	23.6	1.4	0.0	0.2	0.0	0.5	13.7	
Otros bienes	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	57.3	4.8	0.0	35.6	0.0	2.3	52	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11C
DOMINICA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	48.3	19.3	0.0	19.1	0.5	12.7	5	6.1	1.8	0.0	5.2	1.0	11.0	3.9	
Agrícolas	36.3	23.2	0.1	23.7	0.5	16.3	4	3.6	1.7	0.0	5.0	0.8	10.9	3.0	
Mineros	57.0	23.4	0.0	14.8	2.3	2.4	0	0.4	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	0.2	
Energéticos	98.5	1.2	0.0	0.3	0.0	0.0	1	2.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	
Bienes industrializados	29.8	42.4	7.5	14.1	2.0	4.1	128	93.9	98.2	100.0	94.8	99.0	89.0	96.1	
Tradicional	33.7	41.6	0.3	15.3	3.2	5.9	58	48.2	43.9	1.7	46.8	69.9	57.6	43.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	41.1	36.0	0.0	17.9	0.9	3.9	27	27.2	17.6	0.1	25.3	9.5	17.8	20.2	
Otros tradicionales	27.3	46.5	0.5	13.1	5.1	7.6	31	21.0	26.3	1.6	21.5	60.4	39.8	23.5	
Con elevadas economías de escala	53.0	30.1	1.6	12.5	1.0	1.7	31	40.1	16.8	5.2	20.2	11.4	8.9	23.1	
Duraderos	5.2	25.2	55.7	9.7	1.5	2.7	15	2.0	6.9	88.1	7.8	8.5	6.9	11.4	
Difusores de progreso técnico	6.3	70.9	2.0	16.0	1.0	3.9	24	3.7	30.6	4.9	20.0	9.2	15.5	17.9	
Otros bienes	35.1	44.3	0.0	15.5	0.0	5.2	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	30.5	41.5	7.2	14.3	2.0	4.5	133	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 12A
ECUADOR: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	118	89.4	172	90.6	1 845	74.4	2 352	86.7	3 423	80.3	3 627	76.2	4 092	79.5	3 146	75.1	3 347	75.5
Agrícolas	115	87.5	170	89.6	467	18.8	1 090	40.2	2 025	47.5	2 105	44.2	2 688	52.2	2 356	56.3	2 033	45.9
Mineros	0	0.3	1	0.6	3	0.1	3	0.1	3	0.1	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0
Energéticos	2	1.6	1	0.4	1 375	55.4	1 258	46.4	1 395	32.7	1 521	31.9	1 404	27.3	789	18.8	1 312	29.6
Bienes industrializados	14	10.5	18	9.4	636	25.6	360	13.3	842	19.7	1 135	23.8	1 057	20.5	1 043	24.9	1 086	24.5
Tradicionales	12	9.1	16	8.5	415	16.7	189	7.0	523	12.3	673	14.1	678	13.2	686	16.4	717	16.2
Alimentos, bebidas y tabaco	11	8.0	14	7.4	357	14.4	134	4.9	343	8.0	467	9.8	454	8.8	466	11.1	522	11.8
Otros tradicionales	1	1.1	2	1.2	59	2.4	55	2.0	180	4.2	206	4.3	223	4.3	220	5.2	195	4.4
Con elevadas economías de escala	0	0.1	0	0.1	196	7.9	162	6.0	210	4.9	351	7.4	248	4.8	230	5.5	276	6.2
Duraderos	0	0.0	0	0.0	17	0.7	1	0.0	66	1.5	55	1.2	85	1.6	66	1.6	30	0.7
Difusores de progreso técnico	2	1.3	1	0.7	7	0.3	8	0.3	44	1.0	56	1.2	47	0.9	61	1.5	62	1.4
Otros bienes	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	132	100.0	190	100.0	2 481	100.0	2 713	100.0	4 266	100.0	4 762	100.0	5 149	100.0	4 188	100.0	4 433	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	21	13.0	26	9.4	113	5.1	116	6.4	304	7.3	356	9.5	330	7.3	469	8.4	324	10.7
Agrícolas	10	6.0	11	3.9	102	4.6	105	5.8	203	4.8	233	6.3	234	5.2	354	6.3	207	6.9
Mineros	1	0.6	1	0.4	11	0.5	11	0.6	16	0.4	10	0.3	10	0.2	17	0.3	12	0.4
Energéticos	11	6.4	14	5.0	0	0.0	0	0.0	85	2.0	112	3.0	86	1.9	98	1.8	104	3.5
Bienes industrializados	142	86.4	246	90.0	2 098	94.7	1 685	93.4	3 889	92.7	3 371	90.3	4 175	92.6	4 932	88.5	2 641	87.5
Tradicionales	32	19.6	35	12.8	256	11.6	186	10.3	602	14.3	626	16.8	772	17.1	1 059	19.0	546	18.1
Alimentos, bebidas y tabaco	7	4.5	9	3.2	68	3.0	51	2.8	147	3.5	167	4.5	226	5.0	340	6.1	145	4.8
Otros tradicionales	25	15.1	26	9.5	189	8.5	135	7.5	455	10.8	459	12.3	545	12.1	719	12.9	402	13.3
Con elevadas economías de escala	43	26.0	97	35.6	651	29.4	706	39.1	1 361	32.4	1 152	30.9	1 469	32.6	1 558	27.9	976	32.3
Duraderos	21	12.9	32	11.7	366	16.5	165	9.1	758	18.1	531	14.2	571	12.7	665	11.9	228	7.6
Difusores de progreso técnico	46	27.8	82	30.0	824	37.2	628	34.8	1 169	27.9	1 062	28.5	1 363	30.2	1 650	29.6	891	29.5
Otros bienes	1	0.7	2	0.6	5	0.2	2	0.1	1	0.0	5	0.1	6	0.1	175	3.1	52	1.7
Total	165	100.0	273	100.0	2 215	100.0	1 804	100.0	4 195	100.0	3 733	100.0	4 511	100.0	5 575	100.0	3 017	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 12B
ECUADOR: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	17.7	44.4	3.0	15.5	10.6	8.8	3 347	49.8	87.1	89.8	72.1	98.2	85.5	75.5
Agrícolas	7.3	43.3	5.0	25.2	7.1	12.1	2 033	12.5	51.7	89.8	71.1	39.9	71.4	45.9
Mineros	80.4	9.9	0.0	1.0	0.0	8.7	1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	33.7	46.0	0.0	0.5	16.0	3.7	1 312	37.2	35.4	0.0	0.9	58.3	14.1	29.6
Bienes industrializados	55.0	20.2	1.1	18.6	0.6	4.6	1 086	50.2	12.9	10.2	27.9	1.8	14.5	24.5
Tradicional	41.6	23.9	1.3	27.8	0.9	4.5	717	25.1	10.1	8.4	27.6	1.7	9.4	16.2
Alimentos, bebidas y tabaco	36.0	22.0	1.6	34.9	0.6	4.9	522	15.8	6.7	7.6	25.3	0.8	7.5	11.8
Otros tradicionales	56.7	29.1	0.5	8.7	1.6	3.4	195	9.3	3.3	0.8	2.3	0.9	1.9	4.4
Con elevadas economías de escala	80.2	12.5	0.7	0.6	0.2	5.8	276	18.6	2.0	1.8	0.2	0.1	4.7	6.2
Duraderos	97.4	1.6	0.1	0.9	0.0	0.0	30	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7
Difusores de progreso técnico	76.5	20.4	0.0	0.8	0.2	2.1	62	4.0	0.7	0.0	0.1	0.0	0.4	1.4
Otros bienes	3.0	53.4	0.0	22.5	0.0	21.1	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	26.8	38.4	2.5	16.3	8.1	7.8	4 433	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 12C
ECUADOR: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	28.9	33.1	0.0	4.0	3.2	30.8	324	8.3	11.7	0.1	3.3	6.6	34.9	10.7
Agrícolas	21.0	42.5	0.0	5.8	4.9	25.7	207	3.9	9.6	0.1	3.1	6.5	18.7	6.9
Mineros	48.7	26.5	0.0	8.1	1.4	15.3	12	0.5	0.3	0.0	0.2	0.1	0.6	0.4
Energéticos	42.3	15.1	0.0	0.0	0.0	42.6	104	3.9	1.7	0.0	0.0	0.0	15.5	3.5
Bienes industrializados	38.7	30.6	3.7	14.3	5.6	7.1	2 641	91.2	88.1	69.0	96.6	93.4	65.1	87.5
Tradicional	50.6	24.2	0.5	10.2	11.5	3.0	546	24.6	14.4	2.0	14.3	39.5	5.8	18.1
Alimentos, bebidas y tabaco	70.7	21.6	0.0	5.4	0.4	1.8	145	9.1	3.4	0.0	2.0	0.4	0.9	4.8
Otros tradicionales	43.3	25.1	0.7	11.9	15.4	3.5	402	15.5	11.0	2.0	12.3	39.1	4.9	13.3
Con elevadas economías de escala	46.7	25.5	1.0	10.5	4.5	11.8	976	40.7	27.0	6.8	26.1	28.0	40.3	32.3
Duraderos	29.5	21.3	25.6	14.8	5.8	2.9	228	6.0	5.3	41.0	8.6	8.4	2.3	7.6
Difusores de progreso técnico	25.1	42.6	3.1	20.8	3.1	5.3	891	19.9	41.3	19.2	47.5	17.5	16.6	29.5
Otros bienes	10.1	4.9	83.9	0.6	0.1	0.3	52	0.5	0.3	31.0	0.1	0.0	0.1	1.7
Total	37.2	30.4	4.7	12.9	5.3	9.5	3 017	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13A
EL SALVADOR: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	140	74.7	144	62.9	386	53.7	208	50.8	455	46.2	414	40.4	585	43.3	396	31.5	307	26.4
Agrícolas	139	74.5	143	62.7	383	53.2	208	50.8	455	46.2	413	40.4	585	43.2	396	31.5	306	26.3
Mineros	0	0.1	0	0.2	3	0.4	0	0.1	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	47	25.0	85	37.1	333	46.3	201	49.2	528	53.6	609	59.5	766	56.7	860	68.4	855	73.5
Tradicionales	33	17.8	58	25.5	221	30.7	122	29.8	320	32.5	325	31.7	417	30.8	487	38.8	501	43.1
Alimentos, bebidas y tabaco	11	6.1	15	6.5	41	5.7	29	7.1	110	11.2	125	12.2	165	12.2	194	15.5	187	16.1
Otros tradicionales	22	11.7	43	18.9	181	25.1	93	22.8	210	21.3	200	19.6	251	18.6	293	23.3	314	27.0
Con elevadas economías de escala	10	5.6	16	7.1	70	9.8	50	12.2	128	13.0	182	17.8	225	16.6	241	19.2	240	20.6
Duraderos	0	0.1	1	0.5	5	0.8	4	0.9	10	1.0	12	1.2	13	0.9	12	1.0	11	0.9
Difusores de progreso técnico	3	1.5	9	4.0	36	5.0	25	6.2	70	7.1	90	8.8	113	8.3	119	9.5	103	8.9
Otros bienes	0	0.2	0	0.0	0	0.1	0	0.0	1	0.1	1	0.1	1	0.1	1	0.1	2	0.1
Total	187	100.0	228	100.0	720	100.0	409	100.0	985	100.0	1 023	100.0	1 352	100.0	1 256	100.0	1 164	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	27	13.7	17	7.8	257	26.3	117	13.0	234	8.9	319	12.0	340	11.5	315	10.2	373	11.9
Agrícolas	19	9.3	13	5.9	87	8.9	45	5.0	115	4.4	165	6.2	188	6.4	193	6.2	212	6.8
Mineros	1	0.4	1	0.4	4	0.4	19	2.1	7	0.3	8	0.3	8	0.3	10	0.3	8	0.3
Energéticos	8	4.0	3	1.4	166	17.0	53	5.9	112	4.2	147	5.5	144	4.9	112	3.6	152	4.9
Bienes industrializados	170	84.6	192	89.8	713	73.0	784	87.0	2 394	91.1	2 349	88.0	2 619	88.4	2 792	89.8	2 744	87.7
Tradicionales	58	28.7	68	31.8	279	28.6	189	20.9	658	25.0	677	25.4	775	26.2	846	27.2	870	27.8
Alimentos, bebidas y tabaco	14	6.8	18	8.5	88	9.0	80	8.9	260	9.9	301	11.3	328	11.1	350	11.3	370	11.8
Otros tradicionales	44	22.0	50	23.3	191	19.6	109	12.1	398	15.1	376	14.1	447	15.1	496	16.0	501	16.0
Con elevadas economías de escala	47	23.5	61	28.3	237	24.2	343	38.0	758	28.8	791	29.6	867	29.3	916	29.5	833	26.6
Duraderos	18	8.8	18	8.3	32	3.3	76	8.4	379	14.4	280	10.5	292	9.9	321	10.3	317	10.1
Difusores de progreso técnico	47	23.6	46	21.4	165	16.9	177	19.7	599	22.8	601	22.5	684	23.1	709	22.8	723	23.1
Otros bienes	3	1.7	5	2.4	6	0.6	0	0.0	0	0.0	1	0.1	2	0.1	0	0.0	12	0.4
Total	201	100.0	214	100.0	976	100.0	902	100.0	2 627	100.0	2 670	100.0	2 961	100.0	3 108	100.0	3 128	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13B
EL SALVADOR: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
	(100%)													
Bienes primarios	8.1	33.8	2.5	46.2	0.3	9.1	307	3.5	41.9	98.4	96.0	80.1	58.9	26.4
Agrícolas	7.9	33.8	2.5	46.3	0.3	9.1	306	3.4	41.9	98.4	96.0	79.9	58.9	26.3
Mineros	66.5	33.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	80.2	16.8	0.0	0.7	0.0	2.3	855	96.4	58.0	1.6	3.9	17.8	41.0	73.5
Tradicional	71.1	24.3	0.0	1.0	0.0	3.5	501	50.1	49.3	0.9	3.4	4.3	37.1	43.1
Alimentos, bebidas y tabaco	74.4	15.1	0.0	1.4	0.0	9.1	187	19.5	11.4	0.5	1.8	0.7	35.9	16.1
Otros tradicionales	69.2	29.8	0.0	0.8	0.0	0.2	314	30.6	37.9	0.4	1.6	3.6	1.2	27.0
Con elevadas economías de escala	92.1	7.4	0.0	0.2	0.0	0.1	240	31.1	7.2	0.7	0.4	9.8	0.7	20.6
Duraderos	98.9	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9
Difusores de progreso técnico	94.9	3.3	0.0	0.3	0.0	1.5	103	13.7	1.4	0.0	0.2	3.7	3.2	8.9
Otros bienes	73.2	20.3	0.0	2.9	1.6	2.0	2	0.2	0.1	0.0	0.0	2.1	0.1	0.1
Total	61.2	21.2	0.7	12.7	0.1	4.1	1 164	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13C
EL SALVADOR: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
	(100%)													
Bienes primarios	60.8	32.5	0.0	1.1	0.4	5.2	373	17.8	10.3	0.0	1.8	1.1	10.9	11.9
Agrícolas	39.6	53.3	0.0	1.9	0.7	4.5	212	6.6	9.6	0.0	1.7	1.1	5.4	6.8
Mineros	59.9	20.5	0.0	1.6	0.1	17.8	8	0.4	0.1	0.0	0.1	0.0	0.8	0.3
Energéticos	90.3	4.2	0.0	0.0	0.0	5.5	152	10.8	0.5	0.0	0.0	0.0	4.7	4.9
Bienes industrializados	37.8	38.3	4.6	8.3	5.2	5.8	2 744	81.4	89.7	100.0	98.2	98.9	89.1	87.7
Tradicional	55.7	30.6	0.3	5.4	6.3	1.7	870	38.0	22.7	2.3	20.1	38.3	8.4	27.8
Alimentos, bebidas y tabaco	57.5	30.0	0.0	5.6	4.9	2.1	370	16.7	9.5	0.0	8.9	12.6	4.3	11.8
Otros tradicionales	54.3	31.1	0.6	5.2	7.3	1.5	501	21.3	13.3	2.3	11.3	25.7	4.1	16.0
Con elevadas economías de escala	38.1	32.3	3.5	6.2	5.1	14.9	833	24.9	22.9	22.7	22.1	29.7	69.4	26.6
Duraderos	14.8	52.7	23.9	2.0	6.0	0.6	317	3.7	14.2	59.7	2.7	13.4	1.0	10.1
Difusores de progreso técnico	26.1	48.2	2.7	17.1	3.5	2.5	723	14.8	29.7	15.2	53.2	17.5	10.2	23.1
Otros bienes	97.9	1.4	0.0	0.4	0.0	0.3	12	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4
Total	40.8	37.5	4.1	7.4	4.6	5.7	3 128	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14A
GRANADA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	6	99.5	15	90.4	16	75.2	14	71.0	13	68.9	15	63.0	23	69.5
Agrícolas	6	99.5	15	90.4	16	75.2	14	71.0	13	68.9	15	63.0	23	69.5
Mineros	0	0.0	0	0.0
Energéticos
Bienes industrializados	2	9.6	5	24.8	6	29.0	6	31.1	9	37.0	10	30.5
Tradicionales	2	9.6	5	21.4	5	23.7	5	26.7	7	29.6	9	26.9
Alimentos, bebidas y tabaco	0	1.9	1	5.1	3	14.0	3	18.1	4	15.5	5	15.7
Otros tradicionales	1	7.7	3	16.3	2	9.7	2	8.5	3	14.1	4	11.2
Con elevadas economías de escala	0	0.0	1	2.8	1	4.1	1	4.3	1	5.2	1	3.6
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.2	0	0.1	0	0.4	0	0.1
Difusores de progreso técnico	0	0.5	0	1.1	0	0.0	0	1.8	0	0.0
Otros bienes	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	6	100.0	17	100.0	21	100.0	20	100.0	18	100.0	24	100.0	33	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	1	2.3	4	7.4	8	7.8	7	5.4	10	6.5	9	5.3	10	4.8
Agrícolas	0	2.1	3	6.3	7	6.5	5	4.1	8	5.0	7	4.0	7	3.6
Mineros	0	0.2	0	0.1	0	0.2	1	0.3	0	0.3	1	0.3
Energéticos	0	0.2	0	1.0	1	1.2	1	1.1	2	1.2	2	1.1	2	0.9
Bienes industrializados	20	89.4	46	92.6	100	92.2	122	94.6	141	93.4	159	94.7	192	95.2
Tradicionales	12	53.8	26	51.0	52	47.4	63	49.0	71	46.8	78	46.6	87	42.9
Alimentos, bebidas y tabaco	5	22.3	13	26.8	24	21.8	30	23.1	32	21.0	32	19.1	33	16.5
Otros tradicionales	7	31.5	12	24.2	28	25.6	33	25.9	39	25.8	46	27.5	53	26.4
Con elevadas economías de escala	4	19.6	12	24.2	20	18.3	26	20.2	32	20.9	31	18.8	39	19.2
Duraderos	2	7.8	4	8.1	10	9.2	11	8.4	14	8.9	17	10.3	20	10.0
Difusores de progreso técnico	2	8.2	5	9.3	19	17.4	22	16.9	25	16.8	32	19.0	47	23.1
Otros bienes	2	8.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	22	100.0	50	100.0	109	100.0	129	100.0	151	100.0	168	100.0	202	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14B
GRANADA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	9.2	23.9	0.0	62.2	0.0	4.7	23	19.2	98.8	0.0	93.9	100.0	85.7	69.5	
Agrícolas	9.2	23.9	0.0	62.2	0.0	4.7	23	19.2	98.8	0.0	93.9	100.0	85.7	69.5	
Mineros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	88.3	0.7	0.0	9.2	0.0	1.8	10	80.8	1.2	0.0	6.1	0.0	14.3	30.5	
Tradicional	87.3	0.5	0.0	10.3	0.0	1.9	9	70.4	0.7	0.0	6.0	0.0	13.8	26.9	
Alimentos, bebidas y tabaco	90.0	0.2	0.0	6.5	0.0	3.3	5	42.4	0.2	0.0	2.2	0.0	13.5	15.7	
Otros tradicionales	83.6	0.8	0.0	15.5	0.0	0.1	4	28.0	0.5	0.0	3.8	0.0	0.2	11.2	
Con elevadas economías de escala	97.4	2.1	0.0	0.0	0.0	0.6	1	10.4	0.4	0.0	0.0	0.0	0.5	3.6	
Duraderos	4.6	0.0	0.0	94.9	0.0	0.5	0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	
Difusores de progreso técnico	55.6	33.3	0.0	11.1	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Otros bienes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	33.3	16.8	0.0	46.1	0.0	3.8	33	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 14C
GRANADA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	29.3	38.9	0.2	10.8	0.4	20.4	10	4.4	4.5	0.2	4.3	0.5	19.3	4.8	
Agrícolas	8.6	50.8	0.3	13.3	0.5	26.4	7	1.0	4.4	0.2	4.0	0.5	18.8	3.6	
Mineros	72.9	7.3	0.0	12.7	0.0	7.1	1	0.7	0.1	0.0	0.3	0.0	0.4	0.3	
Energéticos	99.8	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	2	2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	
Bienes industrializados	32.1	41.9	5.7	12.1	3.9	4.3	192	95.6	95.5	99.8	95.7	99.5	80.7	95.2	
Tradicional	34.2	40.4	0.2	14.9	5.5	4.6	87	46.0	41.6	1.8	53.4	63.6	39.3	42.9	
Alimentos, bebidas y tabaco	37.0	28.7	0.3	22.2	6.7	5.1	33	19.1	11.3	0.9	30.4	29.6	16.5	16.5	
Otros tradicionales	32.5	47.8	0.2	10.4	4.8	4.4	53	26.9	30.2	0.9	22.9	34.0	22.8	26.4	
Con elevadas economías de escala	73.4	16.4	0.4	4.0	3.4	2.5	39	44.1	7.5	1.5	6.3	17.3	9.3	19.2	
Duraderos	3.8	32.2	49.9	8.4	3.4	2.3	20	1.2	7.7	91.5	7.0	9.2	4.6	10.0	
Difusores de progreso técnico	6.1	70.1	1.2	15.1	1.5	6.1	47	4.4	38.7	5.0	29.1	9.3	27.5	23.1	
Otros bienes	14.1	78.1	0.0	7.8	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	32.0	41.8	5.5	12.0	3.7	5.1	202	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15A
GUATEMALA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	138	74.1	161	55.6	874	58.8	642	55.2	980	50.6	1 011	49.8	1 162	49.6	1 167	45.2	1 177	47.9
Agrícolas	138	74.0	161	55.3	854	57.4	618	53.2	939	48.5	942	46.4	1 056	45.1	1 101	42.6	1 087	44.2
Mineros	0	0.1	1	0.3	5	0.3	3	0.3	8	0.4	9	0.4	10	0.4	8	0.3	6	0.2
Energéticos	0	0.0	15	1.0	21	1.8	33	1.7	60	3.0	96	4.1	58	2.3	83	3.4
Bienes industrializados	46	24.6	128	44.2	612	41.2	521	44.8	956	49.4	1 020	50.2	1 182	50.4	1 415	54.8	1 282	52.1
Tradicionales	37	20.1	94	32.4	352	23.7	357	30.7	626	32.3	651	32.0	750	32.0	930	36.0	776	31.6
Alimentos, bebidas y tabaco	20	10.6	44	15.2	178	11.9	219	18.8	386	19.9	374	18.4	452	19.3	543	21.0	413	16.8
Otros tradicionales	18	9.5	50	17.3	174	11.7	138	11.9	240	12.4	277	13.7	298	12.7	387	15.0	363	14.8
Con elevadas economías de escala	6	3.2	18	6.3	170	11.5	84	7.2	190	9.8	226	11.1	273	11.7	294	11.4	319	13.0
Duraderos	0	0.1	1	0.4	6	0.4	2	0.2	13	0.6	14	0.7	12	0.5	20	0.8	18	0.7
Difusores de progreso técnico	2	1.2	15	5.1	84	5.6	78	6.7	127	6.6	130	6.4	146	6.2	171	6.6	169	6.9
Otros bienes	2	1.3	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	186	100.0	290	100.0	1 486	100.0	1 163	100.0	1 936	100.0	2 031	100.0	2 344	100.0	2 582	100.0	2 458	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	20	8.8	15	5.4	251	16.1	191	11.6	284	8.6	369	11.7	359	9.3	275	5.9	348	7.6
Agrícolas	12	5.4	13	4.7	64	4.1	65	3.9	128	3.9	192	6.1	178	4.6	134	2.9	179	3.9
Mineros	1	0.3	1	0.3	9	0.6	5	0.3	5	0.2	6	0.2	8	0.2	8	0.2	6	0.1
Energéticos	7	3.0	1	0.4	178	11.4	121	7.4	150	4.6	171	5.4	173	4.5	133	2.9	163	3.6
Bienes industrializados	204	89.0	262	92.3	1 296	83.1	1 457	88.4	3 009	91.4	2 776	88.2	3 493	90.7	4 376	94.1	4 206	92.4
Tradicionales	72	31.3	91	32.0	285	18.3	286	17.4	701	21.3	660	21.0	908	23.6	1 138	24.5	1 037	22.8
Alimentos, bebidas y tabaco	14	6.3	19	6.7	64	4.1	93	5.6	253	7.7	253	8.0	342	8.9	425	9.1	400	8.8
Otros tradicionales	57	25.1	72	25.3	221	14.2	194	11.7	447	13.6	407	12.9	566	14.7	714	15.3	637	14.0
Con elevadas economías de escala	56	24.5	80	28.2	603	38.7	648	39.3	1 111	33.7	1 028	32.7	1 202	31.2	1 385	29.8	1 280	28.1
Duraderos	23	10.2	25	8.8	125	8.0	133	8.1	531	16.1	417	13.2	481	12.5	684	14.7	611	13.4
Difusores de progreso técnico	52	22.9	66	23.4	282	18.1	390	23.6	666	20.2	671	21.3	901	23.4	1 168	25.1	1 278	28.1
Otros bienes	5	2.2	7	2.3	12	0.8	1	0.0	0	0.0	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	229	100.0	284	100.0	1 559	100.0	1 649	100.0	3 292	100.0	3 146	100.0	3 852	100.0	4 651	100.0	4 554	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15B
GUATEMALA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	11.9	51.3	4.9	21.1	1.0	9.8	1 177	13.1	71.6	99.1	93.5	23.1	68.1	47.9	
Agrícolas	12.5	47.8	5.3	22.7	1.0	10.6	1 087	12.7	61.7	99.0	93.2	23.0	68.1	44.2	
Mineros	69.1	16.5	0.6	12.4	1.3	0.1	6	0.4	0.1	0.1	0.3	0.2	0.0	0.2	
Energéticos	0.3	99.7	0.0	0.0	0.0	0.0	83	0.0	9.8	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	
Bienes industrializados	72.8	18.7	0.0	1.3	2.9	4.2	1 282	86.9	28.4	0.9	6.5	76.9	31.9	52.1	
Tradicional	62.3	24.5	0.1	1.9	4.8	6.4	776	45.1	22.6	0.7	5.6	76.1	29.4	31.6	
Alimentos, bebidas y tabaco	59.5	18.0	0.0	2.1	8.8	11.6	413	22.9	8.8	0.3	3.2	74.7	28.4	16.8	
Otros tradicionales	65.5	32.0	0.1	1.7	0.2	0.5	363	22.2	13.8	0.4	2.4	1.4	1.1	14.8	
Con elevadas economías de escala	85.2	13.4	0.0	0.6	0.1	0.7	319	25.3	5.1	0.0	0.7	0.3	1.4	13.0	
Duraderos	93.7	5.0	0.2	0.9	0.0	0.2	18	1.5	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.7	
Difusores de progreso técnico	95.4	3.1	0.0	0.2	0.1	1.1	169	15.0	0.6	0.1	0.2	0.4	1.1	6.9	
Otros bienes	1.1	66.8	0.0	32.1	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	43.7	34.3	2.4	10.8	2.0	6.9	2 458	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 15C
GUATEMALA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	55.3	26.7	0.0	1.3	0.5	16.2	348	12.2	4.9	0.0	1.2	0.9	16.8	7.6	
Agrícolas	16.7	49.7	0.0	1.9	0.9	30.9	179	1.9	4.7	0.0	0.9	0.8	16.5	3.9	
Mineros	46.9	39.9	0.0	7.4	1.3	4.6	6	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	
Energéticos	98.2	0.9	0.0	0.5	0.0	0.5	163	10.1	0.1	0.0	0.2	0.0	0.2	3.6	
Bienes industrializados	32.9	42.8	4.3	9.2	4.2	6.6	4 206	87.8	95.1	100.0	98.8	99.1	83.1	92.4	
Tradicional	48.0	34.6	0.6	6.9	7.0	3.0	1 037	31.6	18.9	3.2	18.4	40.0	9.2	22.8	
Alimentos, bebidas y tabaco	48.1	40.1	0.0	5.2	4.1	2.5	400	12.2	8.5	0.0	5.3	9.1	3.0	8.8	
Otros tradicionales	47.9	31.1	0.9	8.0	8.7	3.3	637	19.4	10.5	3.2	13.1	30.9	6.3	14.0	
Con elevadas economías de escala	39.8	35.0	1.5	8.3	3.8	11.7	1 280	32.3	23.7	10.4	27.1	26.9	44.8	28.1	
Duraderos	11.7	59.3	17.2	5.9	3.5	2.5	611	4.5	19.1	57.7	9.2	11.8	4.6	13.4	
Difusores de progreso técnico	23.8	49.4	4.1	13.4	2.9	6.4	1 278	19.3	33.3	28.7	44.0	20.4	24.5	28.1	
Otros bienes	26.0	42.6	0.1	8.6	2.0	20.7	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	34.6	41.6	4.0	8.6	4.0	7.3	4 554	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16A
HONDURAS: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	107	84.5	118	69.3	572	70.3	417	75.3	549	83.9	518	61.4	647	62.6	687	70.5	397	52.4
Agrícolas	100	78.8	109	64.0	519	63.9	416	75.2	549	83.9	505	59.8	618	59.8	673	69.1	391	51.6
Mineros	7	5.7	9	5.2	53	6.5	0	0.0	0	0.0	13	1.5	29	2.8	14	1.4	5	0.7
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1
Bienes industrializados	20	15.4	52	30.7	241	29.7	137	24.7	106	16.1	326	38.6	376	36.4	284	29.2	361	47.6
Tradicionales	16	12.5	40	23.3	200	24.5	94	16.9	84	12.8	277	32.8	329	31.8	204	20.9	277	36.6
Alimentos, bebidas y tabaco	5	3.6	16	9.2	115	14.1	52	9.4	37	5.6	60	7.0	83	8.0	102	10.4	83	11.0
Otros tradicionales	11	8.9	24	14.1	85	10.4	41	7.5	47	7.2	218	25.8	246	23.8	102	10.5	194	25.6
Con elevadas economías de escala	4	2.8	12	7.1	40	4.9	42	7.5	16	2.4	19	2.3	24	2.3	66	6.8	57	7.6
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.1	1	0.1	4	0.5	5	0.5	2	0.2	3	0.4
Difusores de progreso técnico	0	0.1	1	0.3	1	0.2	1	0.2	6	0.9	25	3.0	18	1.8	13	1.3	23	3.0
Otros bienes	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	10	1.0	3	0.3	1	0.1
Total	127	100.0	170	100.0	813	100.0	554	100.0	655	100.0	845	100.0	1 033	100.0	974	100.0	758	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	5	4.4	18	8.1	165	16.4	117	12.4	84	4.9	122	6.4	210	8.6	160	6.2	144	5.4
Agrícolas	4	3.2	6	2.8	42	4.2	40	4.2	75	4.3	110	5.7	191	7.8	149	5.8	129	4.9
Mineros	0	0.2	1	0.3	4	0.4	3	0.3	3	0.2	4	0.2	3	0.1	4	0.1	4	0.1
Energéticos	1	0.9	11	5.0	119	11.8	73	7.8	6	0.3	8	0.4	16	0.7	7	0.3	12	0.5
Bienes industrializados	114	93.8	199	90.1	836	82.9	825	87.6	1 643	95.1	1 797	93.5	2 222	91.2	2 408	93.7	2 505	94.5
Tradicionales	47	38.5	73	33.0	215	21.3	198	21.0	459	26.6	557	29.0	767	31.5	754	29.3	813	30.7
Alimentos, bebidas y tabaco	11	8.7	19	8.6	63	6.3	60	6.4	150	8.7	193	10.1	250	10.3	270	10.5	316	11.9
Otros tradicionales	36	29.8	54	24.4	151	15.0	138	14.6	309	17.9	364	18.9	517	21.2	484	18.8	497	18.8
Con elevadas economías de escala	31	25.3	50	22.8	262	26.0	337	35.7	587	34.0	685	35.7	701	28.8	684	26.6	702	26.5
Duraderos	12	10.0	24	10.8	95	9.4	91	9.7	155	9.0	179	9.3	255	10.5	312	12.1	304	11.5
Difusores de progreso técnico	24	20.0	52	23.5	264	26.2	199	21.2	442	25.6	376	19.6	498	20.5	658	25.6	686	25.9
Otros bienes	2	1.8	4	1.8	7	0.7	1	0.1	0	0.0	3	0.1	3	0.1	2	0.1	3	0.1
Total	122	100.0	221	100.0	1 009	100.0	942	100.0	1 728	100.0	1 922	100.0	2 435	100.0	2 570	100.0	2 652	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16B
HONDURAS: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	5.2	60.5	6.4	22.3	0.7	4.9	397	12.1	55.4	97.2	89.5	92.5	78.7	52.4	
Agrícolas	5.0	60.8	6.3	22.3	0.7	4.9	391	11.4	54.8	93.4	88.4	92.5	78.7	51.6	
Mineros	13.1	43.7	20.1	23.0	0.0	0.0	5	0.4	0.5	3.9	1.2	0.0	0.0	0.7	
Energéticos	55.8	44.2	0.0	0.0	0.0	0.0	1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	
Bienes industrializados	41.9	53.5	0.2	2.9	0.1	1.4	361	87.8	44.5	2.8	10.5	7.4	21.3	47.6	
Tradicional	33.3	61.9	0.2	3.1	0.1	1.4	277	53.5	39.6	2.3	8.7	5.9	16.1	36.6	
Alimentos, bebidas y tabaco	58.8	37.2	0.0	2.7	0.0	1.3	83	28.4	7.1	0.0	2.3	0.3	4.3	11.0	
Otros tradicionales	22.3	72.6	0.3	3.3	0.1	1.5	194	25.1	32.5	2.3	6.4	5.6	11.8	25.6	
Con elevadas economías de escala	84.0	14.7	0.1	1.0	0.1	0.2	57	27.9	1.9	0.3	0.6	1.4	0.4	7.6	
Duraderos	8.8	73.8	1.2	15.0	0.0	1.2	3	0.2	0.6	0.2	0.5	0.0	0.2	0.4	
Difusores de progreso técnico	47.0	45.2	0.0	2.9	0.0	4.9	23	6.2	2.4	0.0	0.7	0.0	4.6	3.0	
Otros bienes	36.4	59.5	0.0	0.8	0.4	2.9	1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	
Total	22.7	57.2	3.5	13.0	0.4	3.2	758	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 16C
HONDURAS: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	29.5	64.3	0.0	1.8	0.6	3.7	144	4.8	7.2	0.1	1.5	1.3	4.5	5.4	
Agrícolas	28.9	65.4	0.0	1.6	0.7	3.4	129	4.2	6.5	0.1	1.2	1.3	3.7	4.9	
Mineros	34.1	49.1	0.0	14.9	0.6	1.3	4	0.1	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.1	
Energéticos	34.5	58.0	0.0	0.0	0.0	7.6	12	0.5	0.5	0.0	0.0	0.0	0.8	0.5	
Bienes industrializados	33.7	47.9	4.3	6.8	2.8	4.5	2 505	95.1	92.7	99.9	98.2	98.6	95.4	94.5	
Tradicional	43.2	45.8	0.3	4.4	4.3	2.0	813	39.5	28.8	2.1	20.7	50.0	13.8	30.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	46.2	43.9	0.0	4.4	3.5	2.0	316	16.4	10.7	0.0	8.1	15.6	5.3	11.9	
Otros tradicionales	41.3	47.0	0.4	4.4	4.9	2.0	497	23.1	18.1	2.1	12.6	34.4	8.5	18.8	
Con elevadas economías de escala	42.1	40.9	0.9	4.6	1.9	9.5	702	33.3	22.2	5.7	18.7	19.3	56.4	26.5	
Duraderos	17.7	45.3	29.5	3.1	3.4	1.0	304	6.1	10.7	83.6	5.4	14.8	2.4	11.5	
Difusores de progreso técnico	21.1	58.6	1.3	13.5	1.5	3.9	686	16.3	31.1	8.5	53.5	14.6	22.8	25.9	
Otros bienes	20.7	53.3	2.2	18.5	2.5	2.8	3	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	
Total	33.5	48.8	4.0	6.5	2.7	4.5	2 652	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17A
JAMAICA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	75	35.6	116	34.5	234	24.8	185	16.7	210	15.2	218	16.2	214	15.8
Agrícolas	24	11.4	23	6.8	34	3.6	80	7.2	135	9.8	137	10.2	133	9.8
Mineros	51	24.2	93	27.7	200	21.2	105	9.5	75	5.4	81	6.0	82	6.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	133	63.5	216	64.4	708	75.1	923	83.3	1 165	84.8	1 129	83.8	1 139	84.2
Tradicionales	73	34.6	64	19.2	123	13.0	245	22.1	484	35.2	465	34.5	437	32.3
Alimentos, bebidas y tabaco	61	29.1	52	15.5	97	10.3	138	12.4	175	12.7	191	14.2	190	14.0
Otros tradicionales	11	5.5	12	3.7	25	2.7	107	9.6	310	22.5	274	20.4	247	18.2
Con elevadas economías de escala	59	28.2	147	43.8	572	60.7	664	59.9	670	48.7	654	48.6	692	51.1
Duraderos	0	0.1	1	0.3	2	0.2	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Difusores de progreso técnico	1	0.6	4	1.2	12	1.3	14	1.2	11	0.8	9	0.7	10	0.7
Otros bienes	2	0.9	4	1.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	210	100.0	335	100.0	942	100.0	1 108	100.0	1 374	100.0	1 347	100.0	1 354	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	36	12.5	51	9.7	371	31.5	145	7.5	246	8.9	255	8.7	300	9.6
Agrícolas	16	5.5	26	4.9	102	8.7	123	6.4	132	4.8	141	4.8	180	5.8
Mineros	1	0.3	1	0.3	3	0.2	2	0.1	3	0.1	5	0.2	4	0.1
Energéticos	20	6.8	24	4.5	267	22.6	20	1.0	111	4.0	109	3.7	115	3.7
Bienes industrializados	226	78.3	427	81.2	801	68.0	1 740	90.7	2 446	88.2	2 582	88.5	2 734	87.8
Tradicionales	112	38.8	171	32.6	262	22.2	515	26.9	907	32.7	952	32.6	1 031	33.1
Alimentos, bebidas y tabaco	43	14.9	59	11.2	138	11.7	168	8.8	269	9.7	285	9.8	339	10.9
Otros tradicionales	69	24.0	113	21.4	123	10.5	347	18.1	638	23.0	667	22.9	692	22.2
Con elevadas economías de escala	51	17.6	94	17.9	375	31.8	680	35.5	693	25.0	756	25.9	703	22.6
Duraderos	26	9.1	41	7.7	41	3.5	120	6.3	364	13.1	281	9.6	332	10.7
Difusores de progreso técnico	37	12.7	121	23.0	124	10.5	425	22.2	482	17.4	593	20.3	667	21.4
Otros bienes	27	9.2	48	9.1	5	0.4	33	1.7	81	2.9	80	2.7	80	2.6
Total	289	100.0	525	100.0	1 178	100.0	1 918	100.0	2 773	100.0	2 916	100.0	3 113	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17B
JAMAICA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1997
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	1.5	50.5	14.5	29.9	0.0	3.6	214	5.3	24.5	96.5	15.7	0.9	1.9	15.8	
Agrícolas	1.1	21.6	23.4	48.1	0.1	5.7	133	2.5	6.5	96.5	15.7	0.9	1.9	9.8	
Mineros	2.1	97.7	0.0	0.1	0.0	0.1	82	2.8	18.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.0	
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	5.0	29.2	0.1	30.1	0.8	34.8	1 139	94.6	75.4	3.5	84.3	99.1	98.1	84.2	
Tradicional	7.6	63.6	0.3	24.6	0.7	3.3	437	55.1	62.9	3.5	26.4	32.7	3.6	32.3	
Alimentos, bebidas y tabaco	11.6	24.1	0.6	55.7	1.5	6.6	190	36.4	10.4	3.2	26.0	31.1	3.1	14.0	
Otros tradicionales	4.6	93.9	0.0	0.7	0.1	0.8	247	18.7	52.5	0.2	0.4	1.5	0.5	18.2	
Con elevadas economías de escala	2.3	7.9	0.0	33.9	0.9	55.1	692	26.5	12.3	0.0	57.7	66.4	94.4	51.1	
Duraderos	26.5	18.2	0.0	55.3	0.0	0.3	0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Difusores de progreso técnico	80.5	8.5	0.0	7.1	0.0	3.9	10	12.9	0.2	0.0	0.2	0.0	0.1	0.7	
Otros bienes	7.5	92.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	4.5	32.6	2.4	30.1	0.7	29.8	1 354	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 17C
JAMAICA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1997
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	46.6	38.9	0.1	2.8	1.0	10.6	300	24.2	7.8	0.1	2.1	2.8	10.1	9.6	
Agrícolas	21.2	58.2	0.1	4.4	1.7	14.5	180	6.6	7.0	0.1	2.0	2.8	8.3	5.8	
Mineros	18.1	19.7	0.0	6.0	0.3	55.8	4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.8	0.1	
Energéticos	87.5	9.4	0.0	0.3	0.0	2.7	115	17.5	0.7	0.0	0.1	0.0	1.0	3.7	
Bienes industrializados	16.0	50.6	7.9	14.3	3.8	7.4	2 734	75.8	92.2	99.9	97.9	97.2	64.7	87.8	
Tradicional	16.6	61.0	0.3	8.4	8.0	5.7	1 031	29.7	42.0	1.3	21.8	76.7	18.6	33.1	
Alimentos, bebidas y tabaco	24.8	44.1	0.3	11.0	9.7	10.1	339	14.5	10.0	0.5	9.3	30.5	10.9	10.9	
Otros tradicionales	12.6	69.2	0.2	7.2	7.2	3.5	692	15.2	32.0	0.8	12.5	46.2	7.6	22.2	
Con elevadas economías de escala	32.9	47.7	0.7	7.5	0.9	10.2	703	40.1	22.4	2.4	13.3	5.8	22.9	22.6	
Duraderos	2.9	27.1	56.4	8.7	0.8	4.0	332	1.7	6.0	86.9	7.3	2.6	4.2	10.7	
Difusores de progreso técnico	3.8	49.2	3.0	33.2	2.0	8.9	667	4.4	21.9	9.2	55.5	12.2	19.0	21.4	
Otros bienes	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	99.8	80	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.2	2.6	
Total	18.6	48.1	6.9	12.8	3.5	10.1	3 113	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18A
MÉXICO: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	600	59.7	487	40.4	12 478	80.8	12 299	46.9	12 886	16.2	15 625	16.4	15 528	14.1	11 706	10.0	14 138	10.4
Agrícolas	489	48.6	384	31.9	1 918	12.4	2 522	9.6	4 795	6.0	4 324	4.5	4 681	4.3	4 830	4.1	4 749	3.5
Mineros	89	8.8	95	7.9	483	3.1	602	2.3	521	0.7	419	0.4	450	0.4	427	0.4	408	0.3
Energéticos	23	2.3	7	0.6	10 078	65.3	9 174	35.0	7 570	9.5	10 881	11.4	10 397	9.5	6 449	5.5	8 980	6.6
Bienes industrializados	403	40.0	716	59.4	2 958	19.2	13 865	52.8	66 302	83.5	79 641	83.5	94 270	85.8	105 384	89.9	121 686	89.4
Tradicionales	200	19.9	323	26.8	904	5.9	2 260	8.6	12 533	15.8	16 354	17.1	21 112	19.2	23 459	20.0	26 321	19.3
Alimentos, bebidas y tabaco	129	12.8	198	16.4	354	2.3	704	2.7	1 619	2.0	2 095	2.2	2 386	2.2	2 694	2.3	2 810	2.1
Otros tradicionales	72	7.1	125	10.4	550	3.6	1 556	5.9	10 914	13.7	14 259	14.9	18 727	17.0	20 765	17.7	23 511	17.3
Con elevadas economías de escala	168	16.7	234	19.4	1 295	8.4	4 545	17.3	10 016	12.6	9 251	9.7	10 177	9.3	9 738	8.3	9 445	6.9
Duraderos	4	0.3	47	3.9	356	2.3	3 431	13.1	17 991	22.7	22 845	23.9	25 018	22.8	28 119	24.0	32 908	24.2
Difusores de progreso técnico	30	3.0	112	9.3	403	2.6	3 629	13.8	25 762	32.5	31 191	32.7	37 962	34.5	44 068	37.6	53 012	38.9
Otros bienes	3	0.3	2	0.2	6	0.0	83	0.3	188	0.2	136	0.1	91	0.1	93	0.1	321	0.2
Total	1 006	100.0	1 205	100.0	15 442	100.0	26 247	100.0	79 376	100.0	95 402	100.0	109 890	100.0	117 183	100.0	136 145	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	137	8.8	253	10.3	2 749	14.0	2 656	9.0	3 526	4.9	5 691	6.4	5 932	5.3	6 161	4.9	6 167	4.2
Agrícolas	93	6.0	169	6.9	2 139	10.9	2 106	7.1	2 702	3.7	4 718	5.3	4 458	4.0	4 902	3.9	4 638	3.2
Mineros	21	1.4	42	1.7	380	1.9	332	1.1	383	0.5	438	0.5	659	0.6	545	0.4	675	0.5
Energéticos	23	1.5	41	1.7	230	1.2	217	0.7	441	0.6	534	0.6	815	0.7	713	0.6	854	0.6
Bienes industrializados	1 418	90.9	2 191	89.0	16 719	85.3	26 876	90.9	63 852	88.2	81 311	91.1	101 967	91.2	114 767	91.9	135 113	93.1
Tradicionales	160	10.3	295	12.0	2 590	13.2	6 200	21.0	16 780	23.2	20 286	22.7	25 450	22.8	28 300	22.7	32 749	22.6
Alimentos, bebidas y tabaco	37	2.4	72	2.9	1 216	6.2	2 416	8.2	2 257	3.1	2 780	3.1	3 226	2.9	3 443	2.8	3 779	2.6
Otros tradicionales	123	7.9	223	9.1	1 375	7.0	3 784	12.8	14 523	20.1	17 505	19.6	22 223	19.9	24 857	19.9	28 970	20.0
Con elevadas economías de escala	397	25.4	550	22.3	4 951	25.3	6 362	21.5	12 830	17.7	15 692	17.6	20 181	18.0	21 499	17.2	23 009	15.9
Duraderos	241	15.5	338	13.7	2 665	13.6	4 598	15.6	5 937	8.2	9 172	10.3	11 749	10.5	12 990	10.4	17 462	12.0
Difusores de progreso técnico	620	39.8	1 008	41.0	6 514	33.2	9 717	32.9	28 306	39.1	36 161	40.5	44 587	39.9	51 978	41.6	61 892	42.6
Otros bienes	4	0.3	17	0.7	123	0.6	24	0.1	5 020	6.9	2 279	2.6	3 948	3.5	3 998	3.2	3 869	2.7
Total	1 560	100.0	2 461	100.0	19 591	100.0	29 556	100.0	72 399	100.0	89 281	100.0	111 847	100.0	124 927	100.0	145 150	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18B

MÉXICO: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
							(100%)							
Bienes primarios	2.6	80.4	2.5	7.4	0.5	6.7	14 138	8.7	9.4	45.8	21.1	5.0	20.7	10.4
Agrícolas	1.8	87.9	0.6	4.5	1.2	4.0	4 749	2.0	3.5	3.9	4.3	4.2	4.2	3.5
Mineros	8.9	43.9	17.6	8.2	2.4	19.0	408	0.9	0.1	9.3	0.7	0.8	1.7	0.3
Energéticos	2.8	78.1	2.8	8.9	0.0	7.5	8 980	5.9	5.8	32.6	16.2	0.0	14.8	6.6
Bienes industrializados	3.2	89.5	0.3	3.2	1.0	2.8	121 686	90.9	90.5	54.0	78.6	94.9	73.8	89.4
Tradicionales	4.5	90.1	0.3	2.3	0.6	2.2	26 321	27.9	19.7	10.8	12.1	12.6	12.7	19.3
Alimentos, bebidas y tabaco	10.1	74.9	2.4	7.4	1.2	4.0	2 810	6.7	1.7	8.7	4.2	2.6	2.4	2.1
Otros tradicionales	3.8	91.9	0.1	1.7	0.5	2.0	23 511	21.2	18.0	2.1	7.9	9.9	10.2	17.3
Con elevadas economías de escala	12.0	73.1	1.4	5.4	1.9	6.2	9 445	26.9	5.7	16.8	10.4	13.6	12.8	6.9
Duraderos	1.2	90.8	0.3	4.5	0.2	3.0	32 908	9.3	24.8	13.3	30.4	5.1	21.3	24.2
Difusores de progreso técnico	2.1	91.4	0.2	2.4	1.6	2.3	53 012	26.8	40.3	13.1	25.6	63.7	27.0	38.9
Otros bienes	4.6	12.5	0.5	3.6	0.3	78.4	321	0.4	0.0	0.2	0.2	0.1	5.5	0.2
Total	3.1	88.4	0.6	3.6	1.0	3.4	136 145	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 18C

MÉXICO: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
							(100%)							
Bienes primarios	10.1	71.4	0.0	1.7	3.9	12.9	6 167	17.9	4.1	0.1	0.8	2.5	12.7	4.2
Agrícolas	5.6	78.5	0.1	1.9	3.6	10.4	4 638	7.4	3.4	0.0	0.7	1.8	7.7	3.2
Mineros	47.4	28.5	0.1	2.1	4.8	17.1	675	9.2	0.2	0.0	0.1	0.3	1.8	0.5
Energéticos	5.0	66.7	0.0	0.5	4.7	23.1	854	1.2	0.5	0.0	0.0	0.4	3.2	0.6
Bienes industrializados	2.0	75.4	3.5	9.2	5.9	3.9	135 113	78.6	94.5	93.4	96.6	83.1	84.9	93.1
Tradicionales	2.1	82.0	1.2	5.9	5.8	3.0	32 749	20.1	24.9	7.4	15.0	19.8	15.8	22.6
Alimentos, bebidas y tabaco	8.5	70.6	0.1	8.9	5.8	6.1	3 779	9.3	2.5	0.1	2.6	2.3	3.7	2.6
Otros tradicionales	1.3	83.5	1.3	5.5	5.8	2.6	28 970	10.9	22.4	7.4	12.3	17.5	12.1	20.0
Con elevadas economías de escala	5.0	72.4	2.8	10.0	3.3	6.5	23 009	32.8	15.4	12.8	17.9	7.9	24.0	15.9
Duraderos	2.5	77.9	4.1	7.7	3.7	4.2	17 462	12.3	12.6	14.0	10.4	6.7	11.7	12.0
Difusores de progreso técnico	0.7	72.4	4.9	11.1	7.6	3.4	61 892	13.3	41.5	59.2	53.2	48.6	33.4	42.6
Otros bienes	3.2	40.0	8.7	8.6	35.8	3.7	3 869	3.6	1.4	6.6	2.6	14.4	2.3	2.7
Total	2.4	74.3	3.5	8.8	6.6	4.3	145 150	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19A
NICARAGUA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	108	77.9	91	52.0	244	58.9	171	52.6	266	53.1	288	44.0	296	44.9	327	62.8	299	62.4
Agrícolas	108	77.8	86	49.0	244	58.9	171	52.6	265	53.1	287	44.0	295	44.9	327	62.7	298	62.4
Mineros	0	0.1	5	2.9	0	0.1	0	0.1	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.1	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	29	21.0	84	47.9	169	40.9	154	47.3	233	46.7	364	55.8	361	54.8	192	36.9	179	37.4
Tradicionales	21	15.1	68	38.8	119	28.7	130	40.1	171	34.1	239	36.6	252	38.3	166	31.8	154	32.3
Alimentos, bebidas y tabaco	15	10.9	48	27.4	98	23.6	121	37.3	108	21.7	116	17.7	164	25.0	130	25.0	121	25.3
Otros tradicionales	6	4.2	20	11.4	21	5.1	9	2.8	62	12.5	124	18.9	88	13.3	36	6.8	33	7.0
Con elevadas economías de escala	7	5.4	13	7.7	48	11.6	23	7.0	18	3.6	18	2.7	24	3.7	17	3.2	17	3.6
Duraderos	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	17	3.3	45	6.9	18	2.8	3	0.6	2	0.4
Difusores de progreso técnico	1	0.5	2	1.3	2	0.6	1	0.2	28	5.6	62	9.5	66	10.0	7	1.3	5	1.0
Otros bienes	1	1.1	0	0.1	1	0.1	0	0.1	1	0.2	1	0.2	2	0.2	1	0.3	1	0.2
Total	138	100.0	175	100.0	414	100.0	326	100.0	500	100.0	653	100.0	658	100.0	521	100.0	478	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	16	9.8	19	9.6	219	24.9	155	24.3	190	18.8	114	10.6	181	12.3	217	14.2	217	12.6
Agrícolas	11	6.6	10	5.0	68	7.7	42	6.7	47	4.7	63	5.9	51	3.4	84	5.5	116	6.7
Mineros	0	0.1	1	0.6	3	0.3	6	1.0	3	0.3	3	0.2	6	0.4	6	0.4	8	0.5
Energéticos	5	3.1	8	4.0	148	16.8	106	16.7	140	13.9	48	4.5	124	8.4	128	8.3	93	5.4
Bienes industrializados	141	88.1	176	89.1	658	74.6	476	75.0	819	81.2	963	89.4	1 286	87.5	1 314	85.8	1 505	87.4
Tradicionales	45	28.3	56	28.5	233	26.4	133	21.0	253	25.0	298	27.7	403	27.4	402	26.3	477	27.7
Alimentos, bebidas y tabaco	10	6.1	12	5.9	61	6.9	71	11.2	112	11.1	127	11.8	148	10.0	173	11.3	192	11.1
Otros tradicionales	36	22.2	45	22.7	172	19.5	62	9.8	140	13.9	170	15.8	255	17.3	229	15.0	285	16.6
Con elevadas economías de escala	39	24.1	51	25.8	243	27.5	125	19.6	254	25.1	269	25.0	364	24.8	324	21.1	357	20.7
Duraderos	16	10.3	17	8.5	37	4.2	102	16.0	79	7.9	111	10.3	158	10.7	207	13.5	200	11.6
Difusores de progreso técnico	41	25.5	52	26.3	145	16.4	117	18.3	233	23.1	285	26.5	362	24.6	381	24.9	472	27.4
Otros bienes	3	2.1	3	1.3	5	0.5	4	0.7	0	0.0	0	0.0	3	0.2	1	0.1	1	0.0
Total	161	100.0	198	100.0	882	100.0	635	100.0	1 009	100.0	1 076	100.0	1 470	100.0	1 532	100.0	1 723	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19B
NICARAGUA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	21.0	36.3	1.0	30.5	0.3	11.0	299	36.3	70.2	88.2	94.4	57.8	65.1	62.4	
Agrícolas	21.0	36.3	1.0	30.5	0.3	11.0	298	36.3	70.2	88.2	94.4	57.8	65.1	62.4	
Mineros	98.2	0.5	0.0	0.2	0.8	0.5	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	61.4	25.5	0.2	2.8	0.3	9.7	179	63.6	29.5	10.1	5.2	40.8	34.6	37.4	
Tradicional	61.1	26.3	0.2	1.8	0.3	10.3	154	54.7	26.3	10.1	2.8	33.4	31.7	32.3	
Alimentos, bebidas y tabaco	57.5	29.6	0.3	1.6	0.1	11.0	121	40.3	23.2	10.0	2.0	9.2	26.4	25.3	
Otros tradicionales	74.2	14.4	0.0	2.4	1.0	8.0	33	14.3	3.1	0.0	0.8	24.2	5.3	7.0	
Con elevadas economías de escala	62.6	18.6	0.0	10.8	0.6	7.4	17	6.3	2.1	0.0	1.9	7.4	2.6	3.6	
Duraderos	77.4	14.1	0.0	8.2	0.0	0.3	2	0.9	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	0.4	
Difusores de progreso técnico	61.9	28.7	0.0	6.0	0.0	3.4	5	1.8	0.9	0.0	0.3	0.0	0.3	1.0	
Otros bienes	2.2	42.8	5.8	34.0	1.7	13.5	1	0.0	0.3	1.8	0.4	1.4	0.3	0.2	
Total	36.1	32.3	0.7	20.1	0.3	10.5	478	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 19C
NICARAGUA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	63.3	32.7	0.0	1.0	0.1	2.8	217	16.0	12.4	0.0	2.7	1.3	6.0	12.6	
Agrícolas	33.7	59.9	0.0	1.7	0.3	4.4	116	4.6	12.1	0.0	2.5	1.3	5.0	6.7	
Mineros	64.8	19.9	0.0	2.0	0.2	13.1	8	0.6	0.3	0.0	0.2	0.1	1.0	0.5	
Energéticos	99.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	93	10.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.4	
Bienes industrializados	47.8	33.2	6.1	5.1	1.5	6.3	1 505	83.9	87.5	99.9	97.1	98.7	94.0	87.4	
Tradicional	64.9	24.5	0.3	5.1	2.6	2.6	477	36.2	20.4	1.5	31.3	53.0	12.1	27.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	67.6	21.1	0.0	6.2	1.0	4.1	192	15.1	7.1	0.0	15.2	8.4	7.7	11.1	
Otros tradicionales	63.1	26.7	0.5	4.4	3.7	1.6	285	21.0	13.4	1.5	16.1	44.7	4.4	16.6	
Con elevadas economías de escala	59.6	23.4	1.3	2.7	1.6	11.5	357	24.8	14.6	4.9	12.2	25.0	40.5	20.7	
Duraderos	22.5	25.6	38.8	3.9	1.0	8.2	200	5.2	9.0	84.0	9.8	8.8	16.2	11.6	
Difusores de progreso técnico	32.1	52.8	1.9	7.3	0.6	5.4	472	17.7	43.6	9.5	43.7	11.9	25.2	27.4	
Otros bienes	21.8	45.2	6.9	25.2	0.7	0.1	1	0.0	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	
Total	49.7	33.2	5.3	4.6	1.4	5.9	1 723	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20A
PANAMÁ: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	41	57.9	73	67.1	128	36.3	180	53.5	367	64.2	340	60.9	405	62.9	440	63.6	437	62.0
Agrícolas	41	57.9	73	67.1	128	36.3	180	53.3	367	64.2	340	60.8	405	62.9	440	63.6	437	62.0
Mineros	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	30	42.1	36	32.8	225	63.7	153	45.3	205	35.8	218	39.1	239	37.1	252	36.4	268	38.0
Tradicionales	5	6.7	10	9.3	134	38.0	121	35.9	145	25.3	147	26.4	169	26.3	175	25.3	146	20.7
Alimentos, bebidas y tabaco	4	5.4	9	8.1	109	30.8	77	22.9	64	11.1	68	12.2	90	13.9	94	13.7	75	10.7
Otros tradicionales	1	1.3	1	1.2	25	7.2	44	13.0	81	14.1	79	14.2	80	12.4	80	11.6	71	10.1
Con elevadas economías de escala	25	35.0	24	21.6	87	24.6	12	3.7	40	7.0	53	9.6	52	8.1	56	8.0	91	12.9
Duraderos	0	0.2	0	0.2	0	0.0	2	0.6	0	0.1	1	0.1	1	0.1	0	0.1	0	0.1
Difusores de progreso técnico	0	0.3	2	1.7	4	1.0	17	5.1	20	3.5	17	3.1	17	2.6	21	3.0	30	4.3
Otros bienes	0	0.1	0	0.1	0	0.0	4	1.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	70	100.0	109	100.0	353	100.0	337	100.0	573	100.0	558	100.0	644	100.0	691	100.0	705	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	49	23.7	74	20.8	460	31.8	264	17.8	267	10.7	441	15.9	387	13.0	326	9.6	433	12.3
Agrícolas	8	4.0	10	2.9	41	2.8	52	3.5	91	3.6	105	3.8	93	3.1	125	3.7	107	3.0
Mineros	0	0.1	1	0.2	3	0.2	3	0.2	6	0.2	8	0.3	7	0.2	6	0.2	6	0.2
Energéticos	41	19.6	63	17.8	417	28.8	208	14.0	170	6.8	328	11.8	288	9.6	195	5.8	320	9.1
Bienes industrializados	157	75.5	278	77.8	960	66.3	1 220	82.2	2 235	89.3	2 336	84.1	2 601	87.0	3 064	90.3	3 080	87.6
Tradicionales	66	31.7	102	28.7	343	23.7	454	30.6	657	26.3	699	25.2	781	26.1	936	27.6	970	27.6
Alimentos, bebidas y tabaco	16	7.5	23	6.4	91	6.3	113	7.6	169	6.8	197	7.1	216	7.2	257	7.6	289	8.2
Otros tradicionales	50	24.2	80	22.3	252	17.4	341	23.0	488	19.5	503	18.1	566	18.9	679	20.0	681	19.4
Con elevadas economías de escala	35	16.9	58	16.2	234	16.1	352	23.7	668	26.7	593	21.4	630	21.1	623	18.4	592	16.9
Duraderos	21	10.0	44	12.3	134	9.3	165	11.1	344	13.7	415	14.9	482	16.1	607	17.9	594	16.9
Difusores de progreso técnico	35	17.0	74	20.7	249	17.2	249	16.8	566	22.6	629	22.6	707	23.7	897	26.4	923	26.3
Otros bienes	2	0.8	5	1.3	28	1.9	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0	2	0.1
Total	208	100.0	357	100.0	1 447	100.0	1 484	100.0	2 502	100.0	2 778	100.0	2 989	100.0	3 391	100.0	3 515	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20B
PANAMÁ: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	7.2	52.1	1.5	26.8	3.8	8.6	437	18.5	72.1	89.2	92.8	82.3	56.9	62.0	
Agrícolas	7.2	52.1	1.5	26.8	3.8	8.6	437	18.5	72.1	89.2	92.7	82.3	56.9	62.0	
Mineros	0.0	30.8	0.0	61.1	0.0	8.1	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	51.5	32.9	0.3	3.4	1.3	10.6	268	81.5	27.9	10.8	7.2	17.7	43.1	38.0	
Tradicional	44.8	32.1	0.5	6.1	2.2	14.4	146	38.7	14.9	10.2	7.0	15.9	31.7	20.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	52.1	30.7	1.0	5.5	3.4	7.3	75	23.2	7.3	10.2	3.3	12.7	8.3	10.7	
Otros tradicionales	37.0	33.6	0.0	6.6	0.9	21.9	71	15.5	7.5	0.0	3.7	3.2	23.4	10.1	
Con elevadas economías de escala	54.1	38.5	0.0	0.3	0.4	6.6	91	29.0	11.1	0.6	0.2	1.8	9.1	12.9	
Duraderos	99.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	
Difusores de progreso técnico	74.8	20.3	0.0	0.0	0.0	4.8	30	13.5	2.0	0.0	0.0	0.0	2.2	4.3	
Otros bienes	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	24.0	44.8	1.0	17.9	2.9	9.4	705	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 20C
PANAMÁ: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	74.9	18.8	0.0	1.3	0.5	4.4	433	35.8	6.5	0.0	1.9	1.0	3.3	12.3	
Agrícolas	13.1	71.6	0.0	4.3	2.1	9.0	107	1.5	6.1	0.0	1.5	1.0	1.7	3.0	
Mineros	13.8	59.4	0.0	20.9	0.2	5.6	6	0.1	0.3	0.0	0.4	0.0	0.1	0.2	
Energéticos	96.6	0.5	0.0	0.0	0.0	2.9	320	34.2	0.1	0.0	0.0	0.0	1.6	9.1	
Bienes industrializados	18.8	38.1	8.3	9.7	7.1	18.0	3 080	64.1	93.5	100.0	98.1	99.0	96.5	87.6	
Tradicional	21.4	38.2	0.2	7.1	7.7	25.5	970	22.9	29.6	0.9	22.6	33.5	43.0	27.6	
Alimentos, bebidas y tabaco	27.3	48.3	0.1	8.0	5.9	10.4	289	8.7	11.1	0.1	7.6	7.7	5.2	8.2	
Otros tradicionales	18.8	33.9	0.3	6.7	8.4	31.8	681	14.2	18.4	0.8	15.0	25.8	37.7	19.4	
Con elevadas economías de escala	29.2	41.4	4.7	7.6	7.1	9.8	592	19.1	19.6	11.0	14.9	19.0	10.1	16.9	
Duraderos	11.2	22.3	35.4	4.9	11.5	14.8	594	7.3	10.6	82.7	9.6	30.7	15.3	16.9	
Difusores de progreso técnico	14.5	45.9	1.5	16.8	3.8	17.5	923	14.8	33.8	5.4	51.0	15.8	28.1	26.3	
Otros bienes	18.0	26.4	0.0	8.5	0.6	46.5	2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.1	
Total	25.7	35.7	7.2	8.7	6.3	16.4	3 515	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21A
PARAGUAY: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	26	45.4	24	37.5	177	57.0	653	68.1	499	54.3	566	54.2	656	57.5	584	57.6	408	55.1
Agrícolas	26	45.4	24	37.5	177	57.0	653	68.1	498	54.2	565	54.1	655	57.4	583	57.5	408	55.1
Mineros	0	0.1	0	0.0	0	0.0	1	0.1	1	0.1	2	0.1	0	0.0	0	0.0
Energéticos
Bienes industrializados	31	54.6	40	62.5	133	43.0	305	31.9	420	45.7	477	45.8	485	42.5	430	42.4	332	44.9
Tradicionales	28	48.5	37	58.1	111	35.8	282	29.4	317	34.5	362	34.7	390	34.2	331	32.7	265	35.7
Alimentos, bebidas y tabaco	24	42.1	29	45.1	30	9.6	173	18.1	118	12.8	160	15.4	186	16.3	174	17.1	132	17.8
Otros tradicionales	4	6.4	8	12.9	81	26.2	109	11.3	199	21.6	201	19.3	205	17.9	158	15.5	133	17.9
Con elevadas economías de escala	3	6.1	3	4.4	22	7.1	22	2.3	89	9.7	106	10.1	86	7.5	84	8.3	57	7.8
Duraderos	0	0.0	1	0.1	2	0.2	3	0.3	1	0.1	5	0.5	2	0.3
Difusores de progreso técnico	0	0.0	0	0.1	1	0.1	12	1.3	7	0.7	7	0.7	10	1.0	8	1.1
Otros bienes	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	57	100.0	64	100.0	310	100.0	959	100.0	919	100.0	1 043	100.0	1 141	100.0	1 014	100.0	741	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	6	11.5	13	17.7	106	17.3	97	7.2	140	4.5	214	6.9	119	3.5	123	4.3	99	5.2
Agrícolas	6	10.7	5	6.7	15	2.4	6	0.5	88	2.8	86	2.8	62	1.8	77	2.7	68	3.6
Mineros	0	0.7	0	0.6	2	0.4	4	0.3	6	0.2	86	2.8	6	0.2	4	0.1	4	0.2
Energéticos	0	0.0	8	10.4	89	14.5	87	6.4	46	1.5	41	1.3	51	1.5	42	1.5	27	1.4
Bienes industrializados	48	87.2	61	81.1	508	82.6	1 250	92.7	2 996	95.5	2 894	93.1	3 283	96.5	2 773	95.7	1 806	94.8
Tradicionales	11	20.2	19	25.9	109	17.8	284	21.1	974	31.0	980	31.5	1 146	33.7	949	32.8	517	27.1
Alimentos, bebidas y tabaco	2	3.2	9	12.5	56	9.2	102	7.5	493	15.7	560	18.0	611	18.0	555	19.2	258	13.5
Otros tradicionales	9	17.0	10	13.4	53	8.6	183	13.6	481	15.3	420	13.5	534	15.7	394	13.6	259	13.6
Con elevadas economías de escala	15	26.7	12	16.4	158	25.7	263	19.5	531	16.9	617	19.9	741	21.8	567	19.6	464	24.3
Duraderos	7	13.1	10	12.7	88	14.3	396	29.3	774	24.7	528	17.0	598	17.6	613	21.2	286	15.0
Difusores de progreso técnico	15	27.2	20	26.2	153	24.9	307	22.8	718	22.9	769	24.7	799	23.5	644	22.2	540	28.3
Otros bienes	1	1.3	1	1.2	0	0.1	1	0.1	0	0.0	0	0.0	2	0.0	0	0.0	1	0.0
Total	55	100.0	75	100.0	615	100.0	1 349	100.0	3 136	100.0	3 107	100.0	3 403	100.0	2 897	100.0	1 906	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21B
PARAGUAY: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	45.4	4.5	0.3	46.0	1.6	2.2	408	52.6	31.4	63.2	67.6	20.4	49.7	55.1
Agrícolas	45.4	4.5	0.3	46.0	1.6	2.2	408	52.5	31.4	63.2	67.6	20.4	49.7	55.1
Mineros	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	50.4	12.0	0.2	27.1	7.5	2.8	332	47.4	68.6	36.8	32.4	79.6	50.3	44.9
Tradicional	47.3	13.7	0.3	27.5	9.4	1.8	265	35.5	62.3	36.4	26.2	79.1	26.8	35.7
Alimentos, bebidas y tabaco	49.3	10.6	0.3	31.3	6.0	2.3	132	18.5	24.1	20.5	14.9	25.4	17.0	17.8
Otros tradicionales	45.3	16.7	0.3	23.7	12.7	1.3	133	17.0	38.2	15.9	11.3	53.7	9.8	17.9
Con elevadas economías de escala	59.2	4.2	0.0	29.6	0.0	7.0	57	9.6	4.2	0.3	6.1	0.0	22.1	7.8
Duraderos	94.9	1.5	0.0	0.8	1.9	0.9	2	0.5	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3
Difusores de progreso técnico	77.4	14.2	0.0	4.1	1.3	3.0	8	1.8	2.0	0.1	0.1	0.3	1.3	1.1
Otros bienes	0.0	66.7	0.0	21.2	0.0	12.1	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	47.6	7.8	0.3	37.5	4.2	2.5	741	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 21C
PARAGUAY: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	94.7	1.0	0.1	0.5	0.4	3.2	99	9.4	0.4	0.1	0.2	0.2	6.8	5.2
Agrícolas	93.0	1.2	0.1	0.7	0.6	4.2	68	6.4	0.3	0.1	0.2	0.2	6.2	3.6
Mineros	87.3	3.5	0.0	0.4	0.0	8.7	4	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.2
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	27	2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4
Bienes industrializados	50.0	14.3	6.5	14.6	12.2	2.4	1 806	90.6	99.3	99.9	99.8	99.8	93.2	94.8
Tradicional	55.6	10.5	0.8	14.4	16.1	2.7	517	28.8	20.9	3.4	28.2	37.5	29.7	27.1
Alimentos, bebidas y tabaco	68.4	12.7	0.0	15.8	0.5	2.5	258	17.7	12.6	0.0	15.4	0.6	13.9	13.5
Otros tradicionales	42.7	8.3	1.5	13.1	31.6	2.9	259	11.1	8.2	3.3	12.8	36.9	15.8	13.6
Con elevadas economías de escala	83.7	4.4	0.8	4.9	3.7	2.5	464	39.0	7.9	3.0	8.7	7.6	24.9	24.3
Duraderos	23.8	18.6	27.3	11.8	16.6	1.9	286	6.8	20.4	66.7	12.8	21.4	11.5	15.0
Difusores de progreso técnico	29.4	24.2	5.8	24.6	13.7	2.3	540	16.0	50.2	26.9	50.2	33.3	27.1	28.3
Otros bienes	0.7	98.5	0.0	0.7	0.0	0.0	1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	52.2	13.7	6.1	13.9	11.6	2.5	1 906	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22A
PERÚ: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	254	38.2	318	30.4	1 449	44.4	953	28.8	1 613	32.4	1 639	31.4	1 962	32.1	1 467	31.1	1 437	30.3
Agrícolas	133	19.9	112	10.7	277	8.5	247	7.5	601	12.1	575	11.0	802	13.1	616	13.1	603	12.7
Mineros	115	17.3	199	19.1	619	19.0	687	20.7	871	17.5	827	15.8	921	15.1	725	15.4	695	14.7
Energéticos	6	0.9	7	0.6	552	16.9	19	0.6	140	2.8	237	4.5	240	3.9	126	2.7	139	2.9
Bienes industrializados	411	61.6	725	69.5	1 813	55.5	2 359	71.2	3 362	67.6	3 584	68.6	4 151	67.9	3 247	68.8	3 300	69.6
Tradicionales	228	34.3	409	39.2	697	21.3	1 003	30.3	1 609	32.3	1 801	34.5	2 186	35.8	1 457	30.9	1 656	34.9
Alimentos, bebidas y tabaco	224	33.7	403	38.6	310	9.5	515	15.5	1 024	20.6	1 164	22.3	1 412	23.1	648	13.7	870	18.3
Otros tradicionales	4	0.6	6	0.6	387	11.9	488	14.7	585	11.8	637	12.2	774	12.7	809	17.1	786	16.6
Con elevadas economías de escala	182	27.2	314	30.1	1 051	32.2	1 318	39.8	1 702	34.2	1 712	32.8	1 886	30.8	1 602	34.0	1 545	32.6
Duraderos	0	0.0	0	0.0	21	0.6	7	0.2	5	0.1	5	0.1	8	0.1	22	0.5	12	0.3
Difusores de progreso técnico	1	0.1	2	0.2	44	1.3	31	0.9	47	0.9	66	1.3	72	1.2	166	3.5	87	1.8
Otros bienes	1	0.2	1	0.1	4	0.1	1	0.0	2	0.0	3	0.1	1	0.0	3	0.1	2	0.0
Total	666	100.0	1 044	100.0	3 266	100.0	3 313	100.0	4 977	100.0	5 226	100.0	6 115	100.0	4 717	100.0	4 740	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	84	11.6	86	13.9	320	12.4	407	15.4	896	11.8	1 091	13.7	1 141	13.3	1 086	13.2	958	14.0
Agrícolas	79	11.0	82	13.2	281	10.9	241	9.1	497	6.6	568	7.1	544	6.4	598	7.3	499	7.3
Mineros	3	0.5	2	0.4	15	0.6	7	0.3	26	0.3	22	0.3	17	0.2	23	0.3	12	0.2
Energéticos	1	0.2	2	0.3	24	0.9	159	6.1	373	4.9	500	6.3	579	6.8	465	5.7	447	6.6
Bienes industrializados	633	88.1	535	86.0	2 234	86.8	2 227	84.5	6 688	88.2	6 856	86.3	7 416	86.7	7 132	86.8	5 865	86.0
Tradicionales	140	19.5	112	18.0	400	15.6	529	20.1	1 410	18.6	1 657	20.8	1 663	19.4	1 692	20.6	1 407	20.6
Alimentos, bebidas y tabaco	46	6.4	42	6.7	223	8.7	366	13.9	547	7.2	746	9.4	652	7.6	727	8.8	517	7.6
Otros tradicionales	94	13.1	70	11.3	177	6.9	163	6.2	863	11.4	911	11.5	1 011	11.8	966	11.7	890	13.0
Con elevadas economías de escala	171	23.8	177	28.5	719	27.9	746	28.3	1 917	25.3	1 847	23.2	2 013	23.5	1 903	23.2	1 616	23.7
Duraderos	107	14.9	57	9.1	290	11.3	186	7.1	1 176	15.5	892	11.2	928	10.8	1 000	12.2	726	10.6
Difusores de progreso técnico	215	30.0	189	30.4	825	32.1	765	29.1	2 185	28.8	2 460	31.0	2 811	32.9	2 537	30.9	2 115	31.0
Otros bienes	2	0.2	1	0.1	19	0.7	0	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0	2	0.0	1	0.0
Total	719	100.0	622	100.0	2 573	100.0	2 634	100.0	7 584	100.0	7 947	100.0	8 558	100.0	8 220	100.0	6 823	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22B
PERÚ: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
Bienes primarios	11.2	24.2	8.3	22.2	13.3	20.9	1 437	16.6	23.6	46.0	32.7	34.9	57.8	30.3
Agrícolas	4.9	34.6	6.9	42.0	4.2	7.4	603	3.0	14.2	16.2	26.0	4.6	8.6	12.7
Mineros	17.5	3.3	11.1	9.4	22.0	36.8	695	12.5	1.5	29.9	6.7	28.0	49.2	14.7
Energéticos	7.4	83.5	0.0	0.0	9.0	0.1	139	1.0	7.9	0.0	0.0	2.3	0.0	2.9
Bienes industrializados	24.6	34.0	4.2	19.8	10.8	6.6	3 300	83.4	76.3	53.9	67.2	65.0	42.0	69.6
Tradicionales	18.5	30.1	3.6	21.8	17.2	8.8	1 656	31.4	33.9	23.3	37.1	52.2	28.1	34.9
Alimentos, bebidas y tabaco	16.2	5.6	5.6	29.0	29.7	14.0	870	14.5	3.3	19.0	25.9	47.3	23.3	18.3
Otros tradicionales	21.0	57.2	1.4	13.9	3.4	3.2	786	16.9	30.6	4.3	11.2	4.9	4.8	16.6
Con elevadas economías de escala	28.6	38.8	5.1	18.6	4.5	4.5	1 545	45.3	40.8	30.5	29.5	12.8	13.3	32.6
Duraderos	70.9	18.4	2.4	5.6	0.6	2.0	12	0.9	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.3
Difusores de progreso técnico	65.0	25.6	0.3	6.1	0.2	2.8	87	5.8	1.5	0.1	0.5	0.0	0.5	1.8
Otros bienes	1.2	42.9	2.6	10.9	0.3	42.0	2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
Total	20.5	31.0	5.4	20.5	11.5	11.0	4 740	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 22C
PERÚ: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo (Valor)	Región	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
Bienes primarios	47.7	25.1	0.0	2.1	5.5	19.7	958	20.7	12.8	0.0	2.0	7.6	33.6	14.0
Agrícolas	28.7	47.2	0.0	3.0	7.0	14.0	499	6.5	12.5	0.0	1.5	5.1	12.4	7.3
Mineros	39.4	23.9	0.0	18.6	4.1	14.0	12	0.2	0.1	0.0	0.2	0.1	0.3	0.2
Energéticos	69.0	0.4	0.0	0.6	3.8	26.2	447	14.0	0.1	0.0	0.2	2.5	20.8	6.6
Bienes industrializados	29.8	28.0	8.1	16.8	10.9	6.4	5 865	79.3	87.2	100.0	98.0	92.4	66.4	86.0
Tradicionales	39.2	22.1	1.2	13.3	18.0	6.4	1 407	25.0	16.5	3.5	18.6	36.5	16.0	20.6
Alimentos, bebidas y tabaco	53.3	23.1	0.4	8.7	11.6	3.0	517	12.5	6.3	0.4	4.5	8.6	2.7	7.6
Otros tradicionales	30.9	21.5	1.6	15.9	21.7	8.4	890	12.5	10.2	3.0	14.1	27.8	13.3	13.0
Con elevadas economías de escala	46.1	20.9	3.8	14.9	7.2	7.0	1 616	33.8	17.9	12.8	24.0	16.9	20.3	23.7
Duraderos	14.4	24.3	32.1	8.3	17.9	3.0	726	4.7	9.4	48.9	6.0	18.7	3.9	10.6
Difusores de progreso técnico	16.5	38.5	7.8	23.5	6.7	7.0	2 115	15.8	43.4	34.8	49.5	20.3	26.2	31.0
Otros bienes	21.7	53.7	0.0	18.9	0.2	5.5	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	32.3	27.5	7.0	14.7	10.2	8.2	6 823	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 23A
SANTA LUCÍA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	3	62.9	11	33.6	75	62.8	58	61.4	54	69.7	36	62.9	33	64.2
Agrícolas	3	62.9	11	33.6	75	62.7	58	61.4	54	69.7	36	62.9	33	64.2
Mineros	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	1	21.5	22	66.3	45	37.2	36	38.4	23	30.3	21	37.1	19	35.8
Tradicionales	1	16.6	17	51.5	39	32.8	32	33.7	19	25.1	18	31.5	15	29.6
Alimentos, bebidas y tabaco	1	15.5	8	23.6	11	8.8	6	6.6	4	4.9	5	8.2	5	10.1
Otros tradicionales	0	1.1	9	27.9	29	24.0	25	27.1	16	20.1	13	23.3	10	19.5
Con elevadas economías de escala	0	0.8	0	1.2	1	0.5	1	0.7	1	1.1	1	1.0	1	1.2
Duraderos	0	1.5	0	0.2	1	0.5	0	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Difusores de progreso técnico	0	2.7	5	13.4	4	3.4	4	3.9	3	4.1	3	4.6	3	5.1
Otros bienes	1	15.6	0	0.1	0	0.0	0	0.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	4	100.0	34	100.0	120	100.0	94	100.0	77	100.0	57	100.0	52	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	1	3.5	4	3.4	11	4.2	16	5.2	15	4.6	17	5.1	17	5.2
Agrícolas	1	3.0	4	3.2	8	2.9	11	3.7	10	3.1	11	3.3	12	3.8
Mineros	0	0.2	0	0.1	1	0.5	2	0.7	2	0.8	3	1.0	2	0.6
Energéticos	0	0.3	0	0.0	2	0.8	2	0.8	3	0.8	3	0.8	3	0.8
Bienes industrializados	25	90.7	120	96.6	260	95.7	290	94.7	299	95.2	315	94.8	311	94.7
Tradicionales	13	49.3	55	44.8	128	47.2	151	49.3	147	46.9	155	46.6	158	48.2
Alimentos, bebidas y tabaco	6	20.3	22	17.9	56	20.6	72	23.4	71	22.7	74	22.3	75	22.7
Otros tradicionales	8	29.0	33	26.9	72	26.6	79	25.9	76	24.1	81	24.4	84	25.5
Con elevadas economías de escala	5	18.8	32	25.9	65	24.1	70	22.8	72	22.9	67	20.2	68	20.6
Duraderos	2	7.2	9	7.2	24	8.8	25	8.1	28	8.8	26	7.8	29	8.8
Difusores de progreso técnico	4	15.5	23	18.7	42	15.6	44	14.5	52	16.6	67	20.2	56	17.1
Otros bienes	2	5.8	0	0.0	0	0.1	0	0.1	0	0.1	0	0.1	0	0.1
Total	27	100.0	124	100.0	272	100.0	306	100.0	314	100.0	332	100.0	328	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 23B
SANTA LUCÍA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1998
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	0.4	0.7	0.0	98.3	0.0	0.5	33	1.4	3.1	0.0	97.7	0.0	34.1	64.2
Agrícolas	0.4	0.7	0.0	98.3	0.0	0.5	33	1.4	3.1	0.0	97.7	0.0	34.1	64.2
Mineros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Energéticos	85.7	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes industrializados	53.0	40.6	0.2	4.1	0.2	1.9	19	98.6	96.9	100.0	2.3	100.0	65.9	35.8
Tradicional	60.3	32.1	0.2	4.9	0.2	2.3	15	92.6	63.2	100.0	2.3	100.0	65.4	29.6
Alimentos, bebidas y tabaco	93.6	0.4	0.0	1.1	0.0	4.9	5	49.1	0.2	0.0	0.2	2.7	48.9	10.1
Otros tradicionales	43.0	48.5	0.3	6.9	0.4	0.9	10	43.5	63.0	100.0	2.1	97.3	16.5	19.5
Con elevadas economías de escala	99.2	0.0	0.0	0.6	0.0	0.2	1	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	1.2
Duraderos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Difusores de progreso técnico	0.2	99.6	0.0	0.1	0.0	0.1	3	0.1	33.7	0.0	0.0	0.0	0.3	5.1
Otros bienes	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	19.3	15.0	0.1	64.6	0.1	1.0	52	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 23C
SANTA LUCÍA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1998
 (En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	30.5	31.6	0.0	25.8	0.5	11.5	17	6.1	4.1	0.0	7.0	0.5	12.6	5.2
Agrícolas	19.0	39.8	0.0	25.1	0.7	15.4	12	2.8	3.8	0.0	5.0	0.5	12.4	3.8
Mineros	18.3	17.6	0.0	62.4	0.0	1.6	2	0.4	0.3	0.0	1.9	0.0	0.2	0.6
Energéticos	95.1	2.4	0.0	2.4	0.0	0.0	3	2.9	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.8
Bienes industrializados	25.5	40.6	5.6	18.6	5.3	4.4	311	93.8	95.8	100.0	93.0	99.4	87.4	94.7
Tradicional	29.5	38.9	0.3	18.4	7.0	5.8	158	55.2	46.8	3.0	46.7	66.5	59.5	48.2
Alimentos, bebidas y tabaco	36.0	29.2	0.0	20.3	6.3	8.2	75	31.8	16.5	0.0	24.3	28.5	39.4	22.7
Otros tradicionales	23.7	47.7	0.6	16.7	7.6	3.7	84	23.4	30.2	3.0	22.4	38.0	20.1	25.5
Con elevadas economías de escala	42.0	39.3	0.7	12.6	3.0	2.3	68	33.6	20.2	2.8	13.7	12.1	10.2	20.6
Duraderos	4.3	28.6	50.2	9.9	5.2	1.9	29	1.5	6.2	83.2	4.6	8.9	3.5	8.8
Difusores de progreso técnico	5.3	52.9	3.4	31.0	3.5	3.9	56	3.5	22.5	11.0	27.9	11.9	14.2	17.1
Otros bienes	26.8	64.9	0.1	5.8	0.1	2.2	0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Total	25.8	40.1	5.3	19.0	5.1	4.7	328	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 24A
SURINAME: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	49	85.2	104	77.7	396	68.7	80	17.0	372	80.8	352	82.4	530	76.8	303	63.0
Agrícolas	3	5.4	7	5.3	44	7.7	73	15.5	54	11.8	96	22.4	101	14.7	58	12.1
Mineros	46	79.8	97	72.3	351	61.1	0	0.0	307	66.7	242	56.8	407	58.9	227	47.2
Energéticos	0	0.1	7	1.5	11	2.3	14	3.2	22	3.2	18	3.7
Bienes industrializados	9	14.8	30	22.0	111	19.3	392	82.9	86	18.7	49	11.4	78	11.3	175	36.4
Tradicionales	7	12.1	4	2.7	13	2.3	3	0.7	36	7.8	5	1.2	8	1.2	5	1.1
Alimentos, bebidas y tabaco	4	6.5	1	0.4	3	0.6	3	0.5	33	7.2	2	0.4	2	0.4	2	0.4
Otros tradicionales	3	5.6	3	2.3	10	1.7	1	0.2	3	0.5	4	0.8	6	0.8	3	0.7
Con elevadas economías de escala	2	2.6	26	19.3	97	16.9	389	82.2	50	10.9	40	9.4	63	9.1	165	34.3
Duraderos	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.1	1	0.2	1	0.3
Difusores de progreso técnico	0	0.0	1	0.1	0	0.0	0	0.0	3	0.7	6	0.8	3	0.7
Otros bienes	0	0.0	0	0.3	69	12.0	1	0.1	2	0.5	27	6.2	83	12.0	3	0.6
Total	58	100.0	134	100.0	576	100.0	473	100.0	460	100.0	427	100.0	690	100.0	480	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	5	5.1	9	7.5	23	5.2	43	9.1	33	5.7	18	3.9	23	3.8	24	4.4	24	4.9
Agrícolas	3	3.0	5	4.2	17	3.8	20	4.3	18	3.0	13	2.7	16	2.6	14	2.6	11	2.2
Mineros	1	1.5	2	1.3	3	0.7	6	1.4	5	0.8	2	0.5	2	0.3	4	0.7	4	0.8
Energéticos	1	0.6	2	2.0	3	0.7	16	3.4	11	1.9	3	0.7	5	0.9	6	1.1	9	1.8
Bienes industrializados	90	94.7	94	81.5	401	89.8	426	90.8	549	94.3	435	95.3	577	95.1	513	94.9	461	94.7
Tradicionales	34	35.8	27	23.1	77	17.2	92	19.7	150	25.8	126	27.7	173	28.5	156	28.9	149	30.7
Alimentos, bebidas y tabaco	8	8.7	12	10.4	25	5.7	30	6.4	63	10.7	51	11.2	69	11.4	59	11.0	54	11.1
Otros tradicionales	26	27.0	15	12.7	52	11.6	62	13.3	88	15.0	75	16.5	104	17.2	97	17.9	95	19.6
Con elevadas economías de escala	22	23.6	36	31.4	214	48.0	198	42.2	180	30.9	119	26.2	156	25.7	171	31.6	124	25.4
Duraderos	6	6.5	12	10.8	40	9.0	40	8.4	62	10.6	74	16.1	84	13.8	65	12.0	89	18.3
Difusores de progreso técnico	27	28.8	19	16.2	69	15.6	96	20.5	157	27.0	115	25.3	164	27.1	121	22.4	99	20.3
Otros bienes	0	0.0	13	10.9	22	5.0	0	0.1	0	0.0	3	0.8	7	1.1	4	0.7	2	0.4
Total	95	100.0	115	100.0	446	100.0	469	100.0	583	100.0	456	100.0	607	100.0	541	100.0	486	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 24B
SURINAME: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1998
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	7.5	21.0	6.0	29.5	0.2	35.8	303	81.9	69.3	98.9	56.6	95.1	58.9	63.0	
Agrícolas	6.1	6.5	31.1	48.3	1.1	6.9	58	12.9	4.1	98.9	17.9	95.1	2.2	12.1	
Mineros	0.7	26.4	0.0	26.9	0.0	46.0	227	5.5	65.2	0.0	38.8	0.0	56.7	47.2	
Energéticos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	18	63.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.7	
Bienes industrializados	2.8	15.6	0.0	38.2	0.0	43.4	175	17.4	29.7	0.0	42.4	0.8	41.1	36.4	
Tradicional	14.9	10.6	0.1	67.3	0.1	7.0	5	2.9	0.6	0.0	2.3	0.8	0.2	1.1	
Alimentos, bebidas y tabaco	2.2	4.9	0.0	87.2	0.0	5.8	2	0.2	0.1	0.0	1.1	0.0	0.1	0.4	
Otros tradicionales	22.0	13.9	0.2	56.2	0.2	7.7	3	2.8	0.5	0.0	1.2	0.8	0.1	0.7	
Con elevadas economías de escala	2.3	14.8	0.0	37.3	0.0	45.6	165	13.8	26.5	0.0	39.0	0.0	40.8	34.3	
Duraderos	0.4	4.3	0.1	82.2	0.0	13.0	1	0.0	0.1	0.0	0.6	0.0	0.1	0.3	
Difusores de progreso técnico	5.7	72.9	0.0	20.2	0.0	1.2	3	0.7	2.6	0.0	0.4	0.0	0.0	0.7	
Otros bienes	7.1	31.0	6.5	51.7	0.9	2.6	3	0.7	1.0	1.0	1.0	4.1	0.0	0.6	
Total	5.8	19.1	3.8	32.8	0.1	38.4	480	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 24C
SURINAME: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	20.0	52.7	0.0	23.6	0.9	2.8	24	5.9	7.8	0.0	4.1	1.4	1.7	4.9	
Agrícolas	1.6	47.6	0.0	43.9	1.9	5.0	11	0.2	3.2	0.0	3.4	1.4	1.4	2.2	
Mineros	16.0	59.6	0.0	21.2	0.0	3.3	4	0.8	1.5	0.0	0.6	0.0	0.3	0.8	
Energéticos	44.1	55.9	0.0	0.0	0.0	0.0	9	4.9	3.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8	
Bienes industrializados	16.2	31.9	12.2	28.4	3.2	8.2	461	94.0	91.8	100.0	95.2	98.6	97.9	94.7	
Tradicional	22.3	27.6	0.1	39.4	4.5	6.1	149	41.9	25.8	0.3	42.8	45.0	23.8	30.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	24.8	22.9	0.0	44.4	2.1	5.8	54	16.9	7.7	0.0	17.5	7.6	8.2	11.1	
Otros tradicionales	20.9	30.3	0.2	36.5	5.9	6.3	95	25.0	18.0	0.3	25.3	37.4	15.6	19.6	
Con elevadas economías de escala	28.5	32.5	0.3	19.0	2.5	17.3	124	44.3	25.1	0.6	17.2	20.4	55.4	25.4	
Duraderos	4.2	14.8	60.3	16.7	1.2	2.8	89	4.7	8.2	95.8	10.9	7.2	6.4	18.3	
Difusores de progreso técnico	2.5	52.9	1.8	33.9	4.0	4.8	99	3.1	32.7	3.2	24.3	26.1	12.4	20.3	
Otros bienes	4.3	36.7	1.0	52.0	0.0	6.0	2	0.1	0.5	0.0	0.8	0.0	0.3	0.4	
Total	16.4	32.9	11.5	28.2	3.1	7.9	486	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 25A
TRINIDAD Y TABAGO: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	34	8.6	49	10.3	1 669	40.9	784	37.7	472	19.1	516	21.0	532	21.7	345	15.3	628	22.4
Agrícolas	2	0.4	10	2.0	15	0.4	13	0.6	17	0.7	22	0.9	21	0.9	26	1.2	25	0.9
Mineros	3	0.7	2	0.4	2	0.0	8	0.4	1	0.0	2	0.1	1	0.1	3	0.1	2	0.1
Energéticos	30	7.6	38	7.8	1 653	40.5	764	36.7	454	18.4	492	20.0	510	20.8	316	14.0	601	21.4
Bienes industrializados	357	90.2	431	89.4	2 405	59.0	1 294	62.2	1 523	61.7	1 940	79.0	1 920	78.3	1 918	84.7	2 178	77.6
Tradicionales	35	8.8	49	10.1	100	2.5	164	7.9	266	10.8	293	11.9	337	13.7	380	16.8	372	13.3
Alimentos, bebidas y tabaco	30	7.7	33	6.9	69	1.7	100	4.8	154	6.3	176	7.2	209	8.5	217	9.6	206	7.3
Otros tradicionales	4	1.1	16	3.2	31	0.8	64	3.1	112	4.5	118	4.8	128	5.2	163	7.2	166	5.9
Con elevadas economías de escala	322	81.4	376	78.0	2 279	55.9	1 084	52.1	1 189	48.2	1 617	65.8	1 551	63.2	1 457	64.4	1 690	60.2
Duraderos	0	0.0	1	0.2	9	0.2	7	0.4	4	0.2	4	0.2	4	0.2	13	0.6	30	1.1
Difusores de progreso técnico	0	0.1	5	1.1	16	0.4	38	1.8	64	2.6	25	1.0	28	1.1	68	3.0	86	3.1
Otros bienes	4	1.1	1	0.3	3	0.1	2	0.1	472	19.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	396	100.0	482	100.0	4 077	100.0	2 080	100.0	2 467	100.0	2 456	100.0	2 453	100.0	2 264	100.0	2 806	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	244	51.2	302	55.7	1 244	39.1	288	22.9	177	10.3	603	27.3	517	16.9	537	17.8	644	23.5
Agrícolas	12	2.5	19	3.5	108	3.4	111	8.8	103	6.0	125	5.7	125	4.1	105	3.5	96	3.5
Mineros	2	0.4	1	0.3	11	0.4	57	4.5	73	4.2	70	3.2	62	2.0	70	2.3	15	0.5
Energéticos	231	48.3	282	51.8	1 124	35.4	120	9.5	2	0.1	408	18.5	329	10.8	362	12.0	534	19.5
Bienes industrializados	210	44.0	237	43.6	1 928	60.7	969	76.8	1 159	67.3	1 594	72.3	2 536	82.9	2 467	81.9	2 076	75.7
Tradicionales	93	19.4	103	18.9	638	20.1	322	25.5	311	18.0	453	20.5	522	17.1	595	19.8	564	20.5
Alimentos, bebidas y tabaco	39	8.3	42	7.8	239	7.5	135	10.7	124	7.2	172	7.8	191	6.3	225	7.5	210	7.7
Otros tradicionales	53	11.2	60	11.1	399	12.6	187	14.8	186	10.8	281	12.7	331	10.8	371	12.3	354	12.9
Con elevadas economías de escala	44	9.2	55	10.2	432	13.6	281	22.2	200	11.6	377	17.1	520	17.0	549	18.2	474	17.3
Duraderos	19	4.0	21	3.9	284	8.9	38	3.0	129	7.5	182	8.2	246	8.0	254	8.4	238	8.7
Difusores de progreso técnico	54	11.4	58	10.7	575	18.1	328	26.0	520	30.2	582	26.4	1 248	40.8	1 068	35.5	800	29.2
Otros bienes	23	4.7	4	0.7	6	0.2	4	0.3	387	22.4	8	0.4	7	0.2	8	0.3	22	0.8
Total	477	100.0	543	100.0	3 178	100.0	1 262	100.0	1 723	100.0	2 204	100.0	3 059	100.0	3 011	100.0	2 743	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 25B

TRINIDAD Y TABAGO: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999

(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según destino)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	17.2	71.8	0.2	7.7	0.0	3.1	628	10.0	38.8	47.9	16.5	0.4	7.5	22.4
Agrícolas	27.9	36.3	3.8	10.2	0.1	21.7	25	0.6	0.8	44.9	0.9	0.4	2.1	0.9
Mineros	85.0	1.3	3.3	7.6	0.0	2.8	2	0.2	0.0	3.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Energéticos	16.6	73.5	0.0	7.6	0.0	2.3	601	9.2	38.0	0.0	15.6	0.0	5.4	21.4
Bienes industrializados	44.7	32.6	0.1	11.3	0.3	11.0	2 178	90.0	61.2	52.1	83.5	99.6	92.5	77.6
Tradicional	76.2	8.3	0.0	11.5	0.4	3.6	372	26.2	2.7	4.0	14.6	20.5	5.2	13.3
Alimentos, bebidas y tabaco	70.1	7.3	0.0	18.6	0.6	3.3	206	13.3	1.3	3.9	13.1	19.0	2.6	7.3
Otros tradicionales	83.8	9.5	0.0	2.7	0.1	3.9	166	12.9	1.4	0.1	1.5	1.5	2.5	5.9
Con elevadas economías de escala	38.6	38.1	0.0	9.7	0.3	13.3	1 690	60.2	55.4	36.1	55.8	77.8	86.4	60.2
Duraderos	12.7	13.8	0.1	72.3	0.1	1.0	30	0.3	0.4	1.8	7.3	0.3	0.1	1.1
Difusores de progreso técnico	41.0	36.5	0.2	19.6	0.1	2.6	86	3.3	2.7	10.2	5.8	1.0	0.8	3.1
Otros bienes	15.0	32.6	0.0	21.4	0.0	30.9	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	38.6	41.4	0.1	10.5	0.2	9.3	2 806	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 25C

TRINIDAD Y TABAGO: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999

(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea			
	(participación según origen)							(participación según categoría)						
	(100%)							(100%)						
Bienes primarios	81.1	12.0	0.0	1.1	0.8	5.0	644	68.6	7.0	0.1	2.1	3.2	13.7	23.5
Agrícolas	19.5	48.7	0.1	6.1	4.8	20.8	96	2.5	4.2	0.1	1.8	2.7	8.5	3.5
Mineros	54.3	28.8	0.0	2.3	4.8	9.8	15	1.1	0.4	0.0	0.1	0.4	0.6	0.5
Energéticos	92.9	4.9	0.0	0.1	0.0	2.0	534	65.0	2.4	0.0	0.2	0.0	4.6	19.5
Bienes industrializados	11.5	48.6	6.7	15.7	7.8	9.7	2 076	31.4	91.4	99.9	97.5	96.8	85.4	75.7
Tradicional	18.7	40.3	0.3	17.1	15.3	8.2	564	13.8	20.6	1.4	28.9	51.4	19.7	20.5
Alimentos, bebidas y tabaco	25.5	34.0	0.0	20.5	11.6	8.4	210	7.0	6.5	0.0	12.9	14.5	7.5	7.7
Otros tradicionales	14.6	44.1	0.6	15.1	17.5	8.1	354	6.8	14.1	1.4	16.0	36.8	12.2	12.9
Con elevadas economías de escala	19.9	45.4	1.2	14.7	5.7	13.1	474	12.4	19.5	4.1	20.9	16.0	26.3	17.3
Duraderos	2.8	30.5	44.2	9.4	10.3	2.8	238	0.9	6.6	75.7	6.7	14.7	2.8	8.7
Difusores de progreso técnico	4.1	61.7	3.3	17.1	3.1	10.8	800	4.3	44.7	18.7	41.0	14.7	36.6	29.2
Otros bienes	2.8	80.8	0.2	6.0	0.5	9.7	22	0.1	1.6	0.0	0.4	0.1	0.9	0.8
Total	27.8	40.3	5.1	12.2	6.1	8.6	2 743	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 26A
URUGUAY: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	23	11.9	31	13.4	239	22.6	305	18.0	396	18.8	390	16.3	473	17.4	426	15.5	364	16.4
Agrícolas	22	11.7	29	12.6	232	21.9	301	17.8	391	18.6	387	16.2	468	17.2	421	15.3	360	16.2
Mineros	0	0.2	2	0.8	8	0.7	3	0.2	4	0.2	4	0.1	5	0.2	5	0.2	4	0.2
Energéticos	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Bienes industrializados	74	38.6	153	65.7	817	77.1	1 387	81.8	1 696	80.7	1 997	83.5	2 239	82.5	2 308	84.0	1 848	83.4
Tradicionales	73	38.3	144	61.8	687	64.9	1 166	68.7	1 361	64.8	1 647	68.9	1 808	66.6	1 796	65.4	1 468	66.2
Alimentos, bebidas y tabaco	66	34.7	107	45.8	321	30.3	518	30.6	630	30.0	831	34.7	954	35.2	1 056	38.4	854	38.5
Otros tradicionales	7	3.5	37	15.9	366	34.6	647	38.2	731	34.8	817	34.1	854	31.5	740	26.9	614	27.7
Con elevadas economías de escala	1	0.4	7	3.1	82	7.8	177	10.4	181	8.6	217	9.1	252	9.3	249	9.1	188	8.5
Duraderos	0	0.0	0	0.1	27	2.6	23	1.4	102	4.8	83	3.5	86	3.2	173	6.3	122	5.5
Difusores de progreso técnico	0	0.0	2	0.8	20	1.9	21	1.2	53	2.5	50	2.1	93	3.4	90	3.3	70	3.2
Otros bienes	95	49.5	49	20.9	3	0.3	4	0.3	9	0.5	4	0.2	2	0.1	14	0.5	4	0.2
Total	191	100.0	233	100.0	1 059	100.0	1 696	100.0	2 101	100.0	2 391	100.0	2 713	100.0	2 748	100.0	2 216	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	32	21.4	56	24.2	557	33.7	300	21.2	371	13.0	446	13.4	411	11.1	368	9.7	379	11.3
Agrícolas	11	7.5	25	10.9	117	7.1	86	6.1	175	6.1	192	5.8	181	4.9	184	4.8	147	4.4
Mineros	1	0.9	2	1.0	17	1.0	12	0.8	8	0.3	13	0.4	15	0.4	16	0.4	15	0.4
Energéticos	20	13.0	28	12.2	423	25.6	202	14.3	188	6.6	241	7.2	215	5.8	168	4.4	217	6.5
Bienes industrializados	98	65.1	174	74.9	1 092	66.1	1 114	78.8	2 494	87.0	2 876	86.6	3 303	88.9	3 439	90.3	2 950	87.9
Tradicionales	22	14.7	27	11.4	178	10.8	198	14.0	675	23.5	784	23.6	901	24.3	957	25.1	863	25.7
Alimentos, bebidas y tabaco	6	4.1	12	5.3	45	2.7	32	2.2	183	6.4	219	6.6	246	6.6	262	6.9	241	7.2
Otros tradicionales	16	10.6	14	6.1	133	8.0	167	11.8	492	17.2	565	17.0	655	17.6	695	18.3	622	18.5
Con elevadas economías de escala	37	24.8	68	29.1	365	22.1	424	30.0	672	23.5	824	24.8	877	23.6	850	22.3	808	24.1
Duraderos	15	9.8	28	12.1	232	14.0	161	11.4	469	16.4	436	13.1	545	14.7	631	16.6	390	11.6
Difusores de progreso técnico	24	15.7	52	22.3	317	19.2	331	23.4	678	23.7	833	25.1	980	26.4	1 000	26.3	889	26.5
Otros bienes	20	13.5	2	1.0	3	0.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.0	1	0.0	27	0.8
Total	150	100.0	233	100.0	1 652	100.0	1 415	100.0	2 866	100.0	3 322	100.0	3 716	100.0	3 808	100.0	3 356	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 26B
URUGUAY: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	37.8	3.5	1.7	35.3	7.6	14.1	364	11.5	8.2	26.4	32.0	18.5	17.4	16.4	
Agrícolas	37.5	3.5	1.7	35.7	7.7	14.1	360	11.3	8.2	25.2	32.0	18.3	17.2	16.2	
Mineros	70.6	0.0	7.0	0.6	6.1	15.8	4	0.2	0.0	1.2	0.0	0.2	0.2	0.2	
Energéticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Bienes industrializados	56.9	7.6	0.9	14.7	6.6	13.1	1 848	88.2	91.8	73.5	67.9	81.4	82.6	83.4	
Tradicionales	48.0	9.3	1.1	18.1	8.2	15.3	1 468	59.0	89.1	69.5	66.1	79.6	76.5	66.2	
Alimentos, bebidas y tabaco	52.3	6.4	1.5	17.5	0.7	21.6	854	37.5	35.8	54.1	37.3	4.0	62.6	38.5	
Otros tradicionales	42.0	13.4	0.6	18.9	18.5	6.7	614	21.6	53.3	15.4	28.9	75.6	13.9	27.7	
Con elevadas economías de escala	95.0	1.1	0.4	0.7	0.7	2.1	188	14.9	1.3	3.5	0.3	0.8	1.4	8.5	
Duraderos	96.8	0.3	0.0	0.7	0.9	1.2	122	9.9	0.3	0.2	0.2	0.7	0.5	5.5	
Difusores de progreso técnico	72.3	2.5	0.1	7.2	0.5	17.4	70	4.2	1.1	0.3	1.3	0.2	4.1	3.2	
Otros bienes	84.5	0.7	0.3	9.9	4.3	0.3	4	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.2	
Total	53.8	6.9	1.1	18.1	6.8	13.3	2 216	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 26C
URUGUAY: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	66.9	1.7	0.0	5.2	2.2	23.9	379	14.8	1.7	0.3	3.3	3.4	26.1	11.3	
Agrícolas	72.4	3.5	0.1	11.4	5.6	7.0	147	6.2	1.4	0.3	2.8	3.4	2.9	4.4	
Mineros	51.5	8.1	0.0	19.8	0.1	20.5	15	0.5	0.3	0.0	0.5	0.0	0.9	0.4	
Energéticos	64.3	0.0	0.0	0.0	0.0	35.7	217	8.2	0.0	0.0	0.0	0.0	22.3	6.5	
Bienes industrializados	48.4	12.6	2.3	20.0	8.0	8.7	2 950	83.6	98.2	99.7	96.7	96.6	73.9	87.9	
Tradicionales	64.2	6.6	0.5	13.7	11.1	3.8	863	32.4	15.1	6.0	19.5	39.5	9.5	25.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	82.6	3.0	0.0	11.0	0.9	2.4	241	11.6	1.9	0.1	4.4	0.9	1.7	7.2	
Otros tradicionales	57.1	8.0	0.7	14.8	15.1	4.4	622	20.8	13.1	6.0	15.1	38.6	7.8	18.5	
Con elevadas economías de escala	54.7	7.6	2.2	15.2	3.9	16.3	808	25.9	16.3	25.9	20.2	13.0	37.9	24.1	
Duraderos	39.8	5.2	6.3	29.1	17.3	2.2	390	9.1	5.4	35.4	18.7	27.8	2.5	11.6	
Difusores de progreso técnico	31.2	26.2	2.5	26.3	4.4	9.4	889	16.2	61.5	32.3	38.4	16.2	24.1	26.5	
Otros bienes	99.0	0.7	0.1	0.1	0.1	0.0	27	1.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	
Total	50.9	11.3	2.1	18.1	7.2	10.4	3 356	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 27A
VENEZUELA: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1965-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1965		1970		1980		1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones																		
Bienes primarios	2 064	71.3	2 227	69.7	12 829	66.5	15 002	83.2	9 054	47.7	13 103	56.9	12 727	55.6	8 371	49.8	11 292	56.2
Agrícolas	25	0.9	46	1.4	52	0.3	226	1.3	170	0.9	224	1.0	259	1.1	232	1.4	296	1.5
Mineros	135	4.7	178	5.6	347	1.8	329	1.8	190	1.0	177	0.8	185	0.8	210	1.3	109	0.5
Energéticos	1 904	65.8	2 003	62.7	12 430	64.4	14 446	80.1	8 694	45.8	12 702	55.2	12 284	53.7	7 929	47.2	10 888	54.2
Bienes industrializados	829	28.7	966	30.2	6 462	33.5	3 030	16.8	9 939	52.3	9 919	43.1	10 162	44.4	8 426	50.2	8 769	43.7
Tradicionales	10	0.4	18	0.6	62	0.3	616	3.4	784	4.1	771	3.3	901	3.9	884	5.3	576	2.9
Alimentos, bebidas y tabaco	6	0.2	7	0.2	24	0.1	176	1.0	372	2.0	363	1.6	396	1.7	427	2.5	242	1.2
Otros tradicionales	4	0.2	11	0.3	39	0.2	440	2.4	412	2.2	408	1.8	505	2.2	457	2.7	334	1.7
Con elevadas economías de escala	812	28.1	934	29.2	6 324	32.8	2 059	11.4	8 564	45.1	8 586	37.3	8 656	37.8	6 869	40.9	7 827	39.0
Duraderos	0	0.0	1	0.0	39	0.2	108	0.6	450	2.4	388	1.7	399	1.7	404	2.4	185	0.9
Difusores de progreso técnico	7	0.3	12	0.4	37	0.2	247	1.4	141	0.7	174	0.8	206	0.9	269	1.6	181	0.9
Otros bienes	0	0.0	4	0.1	1	0.0	4	0.0	0	0.0	7	0.0	0	0.0	0	0.0	15	0.1
Total	2 894	100.0	3 197	100.0	19 293	100.0	18 037	100.0	18 993	100.0	23 029	100.0	22 890	100.0	16 798	100.0	20 076	100.0
Importaciones																		
Bienes primarios	118	8.3	133	8.1	845	7.9	538	8.2	899	8.3	824	9.3	871	6.6	826	5.8	752	5.5
Agrícolas	108	7.5	110	6.7	712	6.7	386	5.8	789	7.3	731	8.2	698	5.3	699	4.9	593	4.4
Mineros	6	0.4	8	0.5	53	0.5	135	2.0	91	0.8	76	0.9	97	0.7	81	0.6	73	0.5
Energéticos	5	0.3	15	0.9	80	0.7	17	0.3	19	0.2	17	0.2	77	0.6	45	0.3	86	0.6
Bienes industrializados	1 296	90.7	1 489	90.8	9 817	92.0	6 056	91.8	9 891	91.7	8 077	90.7	12 284	93.4	13 418	94.2	12 799	94.4
Tradicionales	299	21.0	266	16.2	2 156	20.2	911	13.8	2 306	21.4	1 836	20.6	2 377	18.1	2 840	19.9	3 345	24.7
Alimentos, bebidas y tabaco	86	6.0	71	4.3	827	7.8	315	4.8	749	6.9	677	7.6	729	5.5	972	6.8	1 056	7.8
Otros tradicionales	214	15.0	195	11.9	1 329	12.5	596	9.0	1 558	14.4	1 159	13.0	1 648	12.5	1 868	13.1	2 289	16.9
Con elevadas economías de escala	305	21.4	391	23.9	2 662	24.9	2 057	31.2	3 040	28.2	2 384	26.8	3 239	24.6	3 104	21.8	2 828	20.9
Duraderos	217	15.2	235	14.3	1 576	14.8	571	8.7	1 389	12.9	1 018	11.4	2 226	16.9	2 290	16.1	1 564	11.5
Difusores de progreso técnico	475	33.2	598	36.4	3 423	32.1	2 517	38.1	3 156	29.2	2 839	31.9	4 442	33.8	5 185	36.4	5 062	37.3
Otros bienes	15	1.0	18	1.1	7	0.1	6	0.1	2	0.0	1	0.0	3	0.0	5	0.0	3	0.0
Total	1 429	100.0	1 640	100.0	10 669	100.0	6 601	100.0	10 791	100.0	8 902	100.0	13 158	100.0	14 250	100.0	13 553	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 27B
VENEZUELA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN DESTINO Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según destino)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	10.4	55.8	0.2	6.6	0.1	26.9	11 292	29.1	64.3	8.1	68.3	15.1	62.6	56.2	
Agrícolas	15.2	53.9	1.1	18.9	1.2	9.7	296	1.1	1.6	1.4	5.1	7.6	0.6	1.5	
Mineros	5.7	7.8	14.3	66.9	3.3	2.1	109	0.2	0.1	6.6	6.6	7.5	0.0	0.5	
Energéticos	10.3	56.4	0.0	5.7	0.0	27.6	10 888	27.8	62.6	0.0	56.6	0.0	62.0	54.2	
Bienes industrializados	32.8	39.8	2.4	4.0	0.5	20.6	8 769	70.9	35.6	91.9	31.7	84.8	37.3	43.7	
Tradicional	61.1	15.3	0.2	8.4	0.1	15.0	576	8.7	0.9	0.4	4.4	1.3	1.8	2.9	
Alimentos, bebidas y tabaco	66.1	5.1	0.4	11.6	0.0	16.8	242	4.0	0.1	0.4	2.6	0.0	0.8	1.2	
Otros tradicionales	57.4	22.7	0.0	6.0	0.2	13.6	334	4.7	0.8	0.1	1.8	1.3	0.9	1.7	
Con elevadas economías de escala	30.1	41.4	2.7	3.7	0.5	21.7	7 827	58.1	33.0	91.5	26.1	81.2	35.0	39.0	
Duraderos	27.7	71.0	0.0	0.3	0.0	1.0	185	1.3	1.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.9	
Difusores de progreso técnico	63.7	17.7	0.0	7.3	0.6	10.7	181	2.8	0.3	0.0	1.2	2.3	0.4	0.9	
Otros bienes	1.8	69.5	0.0	0.0	0.1	28.6	15	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
Total	20.2	48.8	1.2	5.5	0.2	24.1	20 076	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 27C
VENEZUELA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES SEGÚN ORIGEN Y CATEGORÍAS, 1999
(En porcentajes y millones de dólares)

	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	Región	Estados	Japón	Unión	Asia	Otros	Mundo	
	Unidos	Unidos	Europea	Europea			(Valor)	Unidos	Unidos	Europea	Europea				
	(participación según origen)							(100%)	(participación según categoría)						
Bienes primarios	23.1	36.0	0.0	10.5	3.2	27.2	752	6.4	5.2	0.0	2.3	3.0	20.6	5.5	
Agrícolas	24.6	40.4	0.0	7.2	3.0	24.7	593	5.4	4.6	0.0	1.3	2.2	14.7	4.4	
Mineros	13.2	39.2	0.1	26.4	8.6	12.5	73	0.4	0.5	0.0	0.6	0.8	0.9	0.5	
Energéticos	20.3	2.4	0.0	19.7	0.0	57.6	86	0.6	0.0	0.0	0.5	0.0	5.0	0.6	
Bienes industrializados	19.7	38.7	3.6	25.7	6.1	6.2	12 799	93.6	94.8	100.0	97.6	97.0	79.4	94.4	
Tradicional	28.7	25.4	0.9	30.1	10.7	4.2	3 345	35.6	16.3	6.6	29.9	44.2	14.1	24.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	35.3	18.2	0.0	35.8	5.6	5.2	1 056	13.8	3.7	0.0	11.2	7.3	5.5	7.8	
Otros tradicionales	25.6	28.8	1.3	27.5	13.0	3.7	2 289	21.8	12.6	6.6	18.7	36.9	8.6	16.9	
Con elevadas economías de escala	24.0	36.8	2.5	24.1	2.6	9.9	2 828	25.2	19.9	15.1	20.2	9.2	28.3	20.9	
Duraderos	19.8	42.6	15.3	6.9	9.0	6.4	1 564	11.5	12.7	52.1	3.2	17.4	10.0	11.5	
Difusores de progreso técnico	11.3	47.3	2.4	29.5	4.2	5.3	5 062	21.3	45.8	26.2	44.3	26.2	27.0	37.3	
Otros bienes	22.9	28.9	0.0	36.7	10.9	0.6	3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Total	19.9	38.5	3.4	24.9	6.0	7.3	13 553	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.